Leasing in den USA

Eine Analyse seiner Entwicklung unter besonderer Berücksichtigung des Leasing als organisiertes Bankgeschäft

HANS BURCHARD VON HARLING

1968

Leasing in den USA

Eine Analyse seiner Entwicklung unter besonderer Berücksichtigung des Leasing als organisiertes Bankgeschäft

Inaugural-Dissertation

zur Erlangung der Doktorwürde
einer Hohen Staatswirtschaftlichen Fakultät
der Ludwig-Maximilians-Universität in München

vorgelegt von

HANS BURCHARD VON HARLING

aus München

UNIV.
LEIDEN
BIBL.

Referent: Prof. Dr. O. Hintner
Korreferent: Prof. Dr. P. Scherpf
Tag der mündlichen Prüfung: 22. Juli 1968

Vorwort

Es gibt wohl kaum ein Gebiet der Betriebswirtschaftslehre, das in den vergangenen zwanzig Jahren nicht durch Einflüsse aus dem amerikanischen Wirtschaftsraum und den dort entwickelten Methoden und Theorien berührt, bereichert oder verändert wurde.

Viel wurde kritiklos übernommen, manches angepasst und weitergeführt. Ob zu Nutzen oder nur zum Selbstzweck, das mag der Einzeluntersuchung überlassen sein. Es bleibt jeweils die Frage nach dem Warum dieser Bewegung. Der Versuch, sie mit dem Schlagwort "Amerikanisierung" zu beantworten, führt am Problem vorbei.

Die Dynamik der amerikanischen Wirtschaft beruht nicht nur auf dem Potential und den Ressourcen eines kontinentalen Wirtschaftsraumes, sondern ruht auch im Geiste und der Lebensphilosophie Amerikas; beide unterscheiden sich im Akzent von europäischen Maximen.

Golo Mann [+] bezeichnet den Pragmatismus als Amerikas moderne Philosophie; Pragmatismus im Sinne William James: "Truth is what works", Wahrheit ist, was funktioniert, ist erfolgreiches Tun. Das Streben, Erfolgreiches zu tun und dies im Neuen zu suchen, beherrscht auch das amerikanische Wirtschaftsleben im Dogmatischen, wie auch im Praktischen, und bildet die Grundlage der Attraktion seiner Entwicklungen und wohl auch etwas unserer Neigung zur Übernahme der dortigen Ergebnisse.

+Mann, G., Vom Geiste Amerikas, Stuttgart 1961, S. 91.

Das Neue entsteht aber auch in Amerika nicht ohne Zusammenhang, sondern ist Teil von Entwicklungen mit oft originären Ansätzen, die aus dem alten Europa übernommen wurden. So erhält nicht nur im Geistigen, sondern auch auf dem Gebiete der Wirtschaft, Europa aus dem "Land der angewandten Aufklärung" heute in abgewandelter Form Methoden zurück, die es vor zwei Jahrhunderten über den Atlantik geschickt hat+.

Der dieser Untersuchung zugrunde liegende Begriff "Leasing" ist eine Facette dieser Bewegung im wirtschaftlichen Bereich. Es wird deshalb versucht, ihn am Ursprung zu untersuchen und in den, in der deutschen Literatur nur in Andeutungen vorhandenen, entwicklungsmäßigen Zusammenhang als Grundlage für ein umfassendes Verständnis zu bringen.

Die Anwendung von Miet- und Pachtverhältnissen zieht sich in vielen Erscheinungsformen durch die amerikanische Wirtschaftsgeschichte und gipfelt, im Rahmen der Anwendung als finanzierungstechnisches Instrument, in der Entwicklung zum organisierten Bankgeschäft.

Im Jahre 1962 wurde das Leasing auch nach Deutschland übernommen. Betriebswirtschaftliche Untersuchungen darüber wurden in überaus zahlreicher Form angestellt. Es zeigt sich aber, daß zwei Aspekte kaum oder überhaupt nicht beachtet wurden. Dazu gehören einmal die Formen und Gründe der Entwicklung in den USA, denn letztlich ist es die geschichtliche Entwicklung des Leasing, die erst genügend Aufschluß darüber gibt, was eigentlich darunter zu verstehen ist ++ und zweitens seine jüngste Form als organisiertes Bankgeschäft.

+Vgl. Dahrendorf, R., Die angewandte Aufklärung, Gesellschaft und Soziologie in Amerika, München 1963, S. 224.

++Vgl. Hintner, O., Leasing in betriebswirtschaftlicher und steuerlicher Sicht, in: Deutsche Steuerzeitung, Ausgabe A, Jg. 53, Nr. 2o, 15.1o.1965, S. 3o9.

Dies rechtfertigt den Versuch, die Grundlagen zum umfassenden Verständnis des Leasing herauszuarbeiten und dabei die neueste Entwicklung zu berücksichtigen.

Hiermit einen Beitrag für unser Schrifttum, speziell für das der Bankbetriebslehre, zu liefern, sei Aufgabenstellung und Ziel dieser Arbeit.

Meinem verehrten Lehrer, Herrn Professor Dr. Otto Hintner habe ich nicht nur für die Überlassung des Themas zu danken, sondern bin auch für die Anregungen und Hinweise, die ich als Student in seinen Lehrveranstaltungen und später als Assistent an seinem Lehrstuhl erhalten habe, ganz besonders aber für seine Anregungen, die ich aus seinen eigenen Arbeiten auf diesem Gebiet schöpfen konnte, zu höchstem Dank verpflichtet.

Besonders habe ich auch bei Herrn Professor Dr. Alfred Nicols, Los Angeles, für seine immerwährende Gastfreundschaft und Bereitschaft zu Rat und Kritik nicht nur in fachlichen Fragen viel Dank abzutragen.

Für die zahlreichen Hinweise und Informationen, die ich von Bankpraktikern erhielt, möchte ich, an erster Stelle den Herren R.D. Syer, Vice President in Charge of Leasing Operation, Bank of America, Los Angeles und N.C.O. Brogger, Vice President, Bank of America, San Francisco, für die während meines Informationsaufenthaltes gezeigte Offenheit und Auskunftsbereitschaft über ein, auch für sie neues und in technischer Entwicklung befindliches Bankgeschäft, herzlich Dank sagen.

Gleichfalls schulde ich Dank meinen Kollegen am Betriebswirtschaftlichen Institut der Universität München für Hinweise, Anregungen und ihre Kritik.

München, im Mai 1968

Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41545804_0098

INHALTSVERZEICHNIS

Seite

Erster Teil: Zur Theorie des Leasing 1

A. Grundlagen in der amerikanischen Literatur 1

I. Zum Begriff des Leasing 1

II. Arten des Leasing 4

1. Das financial leasing 4

2. Das operating leasing 5

III. Zum Wesen des Leasing 5

1. Das "bundle of services-Konzept" immobiler und mobiler Güter 5

2. Wesensmerkmale des operating- und financial leasing 8

IV. Formen des Leasing 9

1. Die Einteilung nach dem Leasingobjekt 9

2. Die Einteilung nach der Motivierung der Vertragsparteien 9

a. Formen des Leasing nach der Stellung der Vertragsparteien 12

b. Die Motivierung des Vermieters als Einteilungskriterium 13

3. Die Vertragsbedingungen als Einteilungskriterien

a. Variationsformen des operating leasing 13

b. Variationsformen des financial leasing 14

V. Über den Kreditcharakter des financial leasing 17

B. Exkurs: Der Leasing-Begriff im deutschen Schrifttum 19

Seite

Zweiter Teil: Die historische Entwicklung von Miet- und Pachtverhältnissen in den USA 23

A. Frühe Formen von Miet- und Pachtverhältnissen zur Erlangung der Nutzung an unverkäuflichen Objekten 23

B. Die Anwendung von Miet- und Pachtverhältnissen in der frühen Wirtschaftsgeschichte der USA 25

I. Die ground leases 25

II. Percentage leases 26

III. Mineral leases 27

IV. Railroad track leases 28

C. Die Entwicklung von Miet- und Pachtverhältnissen zum primär absatzpolitischen Instrument 29

I. Frühe Formen von Miet- und Pachtverhältnissen als primär absatzpolitisches Instrument (merchandising leases) 29

II. Die Vermietung von Schuhmaschinen 30

III. Die Vermietung von Glasmaschinen 34

IV. Die Vermietung von Rechenmaschinen und Datenverarbeitungsanlagen 36

V. Die Vermietung sonstiger Objekte unter absatzpolitischer Zielsetzung 38

VI. Die Vermietung von Werkzeugmaschinen (machine tool rental plans) als Übergang zum finanzierungstechnischen Instrument (financial equipment leasing) 40

Dritter Teil: Die Entwicklung von Miet- und Pachtverhältnissen zum primär finanzierungstechnischen Instrument (financial leasing) und seine Institutionalisierung 44

A. Historische Entwicklung 44

I. Frühe Formen 44

II. Railroad equipment financing 45

Seite

1. Railroad bonds (Schuldverschreibungen der privaten amerikanischen Eisenbahngesellschaften) 47
2. Equipment trust agreements 48
3. Conditional sales contracts 5o
4. Lease arrangements 50

III. Miet- und Pachtverhältnisse als primär finanzierungsrechnisches Instrument im Immobilienbereich (das sale and lease-back-Verfahren) 54

IV. Das "leasing business" 58

1. Frühe Formen 58
2. Die eigentlichen Leasinggesellschaften 60

a. United States Leasing Corp. (USL) 60
b. Die Boothe Leasing Corp. (BLC) 62

B. Die Gründe für die Entstehung des financial equipment leasing in den USA 63

I. Gesamtwirtschaftliche Gründe 63
II. Technologische Gründe 65
III. Die institutionelle Evolution des Kapitalmarktes als Voraussetzung für neue Finanzierungstechniken 67
IV. Probleme der Selbstfinanzierung als Anstoß für das financial leasing 69

1. Die Selbstfinanzierung 69
2. Die Abschreibung als Finanzierungsquelle 69

C. Die Institutionalisierung 72

I. Life Insurance Companies 72

1. Leasing von Immobilien 72
2. Das Leasinggeschäft im Bereiche mobiler Anlagegüter 74
3. Die Refinanzierung von Leasinggeschäften 76

Seite

II. "Tax Exempt Institutions" 76

1. Die Institutionen 76
2. Formen des Leasinggeschäftes 78

III. Die Finance Companies 79

1. Die Finance Companies als Institutionen am Kreditmarkt 79
2. Die Institutionen 81
3. Das Kreditgeschäft der Finance Companies 84

a. Financing 84
b. Accounts receivables financing 84
c. Leasing 85

aa. Die qualitative Analyse 85
bb. Die quantitative Analyse 88

IV. Die Leasing Companies als Institutionen des amerikanischen Leasing-Marktes 89

1. Die Gesellschaften 89
2. Das Leasingvolumen 94

D. Quantitative Betrachtung des amerikanischen Leasing-Marktes und die Verteilung auf die tätigen Institutionen 98

Vierter Teil: Das financial leasing als organisiertes Bankgeschäft 102

A. Die amerikanischen Geschäftsbanken und Leasing 102

B. Die Entwicklung zur Aufnahme des Leasinggeschäftes durch die Geschäftsbanken in rechtlicher und statuarischer Sicht 103

C. Die Organisationsformen des Leasinggeschäftes der amerikanischen Banken 108

Seite

I. Das "indirect leasing"-Geschäft 108

1. Die Refinanzierung auf der Basis von Einzelrisiken 111

2. Die Refinanzierung von Leasinggesellschaften 115

a. Die Leasinggesellschaft als Kreditnehmer 115

b. Die Verschuldungsgrenze der leasing companies 116

c. Analyse des Portfolios der Leasinggesellschaft als Methode der Risikoabwägung 118

d. Konditionen bei der Refinanzierung von Leasinggeschäften 120

3. Leasingfinanzierung durch die Einschaltung eines trustees 120

4. Zusammenarbeit mit einer "befreundeten" leasing company 123

5. Bank Lease Plans 126

6. Zusammenfassung 130

II. Das "direct leasing"-Geschäft 131

1. Einleitende Betrachtung zum direct leasing-Geschäft 131

2. Das direkt leasing-Geschäft als organisiertes Bankgeschäft 132

a. Einordnung des direct leasing in die Geschäfte der Banken 132

aa. Das direct leasing als Dienstleistungsgeschäft 132

ab. Das direct leasing als wirtschaftlich mittelfristiges Kreditgeschäft 139

ac. Die Einordnung des direct leasing im Bankbetrieb 140

aca. Organisatorisch 140

acb. Personelle Probleme 142

b. Die Abwicklung eines Leasinggeschäftes im direct leasing 143

Seite

c. Konditionen im direct leasing-Geschäft 147

d. Spezifische Einflußfaktoren auf die Kalkulation beim direct leasing-Geschäft 150

da. spezifische Kostenfaktoren im direct leasing-Geschäft 150

db. Die Abschreibung von Mietobjekten durch die Bank 153

dc. Steuerliche Einflußfaktoren (the investment tax credit) 154

dd. Der Residualwert 156

e. Die Stellung der Bank im Falle des Verzugs oder der Unmöglichkeit der Leistung durch den Leasingnehmer 159

f. Die Bilanzierung von direct leasing-Geschäften in der Bankbilanz 160

g. Möglichkeiten des Konfliktes zwischen dem indirect und direct leasing-Geschäft einer Bank 161

h. Zusammenfassung 162

D. Die Commercial Banks als Institutionen des Leasing-Marktes in quantitativer Analyse 163

Fünfter Teil: Exkurs: Das Leasing in Europa in institutioneller Sicht unter besonderer Berücksichtigung der Verhältnisse in Deutschland 170

A. Ausgewählte europäische Länder 170

I. Großbritanien 170

1. Die Institutionen 171

a. Die Finance Houses 171

b. Unabhängige Leasinggesellschaften 174

2. Spezifische steuerliche Aspekte 174

II. Schweiz 176

III. Österreich 178

Seite

IV. Frankreich 179

1. Die Institutionen 179
2. Das Leasingvolumen 181
3. Spezifische steuerliche Aspekte 182

V. Italien 184
VI. Holland 185
VII. Belgien 185
VIII. Leasing in osteuropäischen Ländern 186
IX. "Internationale" Leasinggesellschaften 187

1. Leaseway Intercontinental (Leaseco) S.A. 187
2. Greyhound Financial & Leasing Corp. AG 188

X. Übernationale Leasinggesellschaften (Interlease S.A.) Luxemburg 190

B. Leasing in Deutschland 193

I. Die Entwicklung des Leasing in Deutschland in institutioneller Sicht 194
II. Exkurs: Institutionen im Mietfinanzierungsgeschäft 203
III. Das Volumen des Leasing in Deutschland 206
IV. Formen des Leasing in Deutschland 209

1. Mobilienleasing 209
2. Immobilienleasing 210

a. Die Anlagenpacht 210
b. Das Immobilienleasing 211
c. Das kommunale Immobilienleasing 212
d. Immobilienleasing Fonds 213

V. Das Verhältnis der deutschen Banken zum Leasing unter Berücksichtigung ihrer Rolle als Refinanzierungsquelle 214

Sechster Teil: Abschließende Bewertung der Entwicklung des Leasing in den USA und der möglichen Konsequenzen für das deutsche Kreditgewerbe 219

Literaturverzeichnis IX

Anhang I - XX

Verzeichnis der wichtigsten Abkürzungen

BLC	Boothe Leasing Corporation
CCC	Commercial Credit Company
CIT	Commercial Investment Trust Corporation
CTA	Council for Technological Advancement
D.C.	District of Columbia
D.Z.	Deutsche Zeitung
FAZ	Frankfurter Allgemeine Zeitung
FNCB	First National City Bank
GFL-AG	Greyhound Financial & Leasing Corporation AG
H.B.	Handelsblatt
H.R.	House of Representatives
i.e.	id est
IK	Industriekurier
KWG	Gesetz über das Kreditwesen vom 1o.7.1961
LTC	Leaseway Transportation Corporation
Mio	Millionen
Mrd	Milliarden
NT&SA	National Trust and Savings Association
PA	Purchasing Agent
USC	United States Commercial Code
USL	United States Leasing Corporation
VWD	Vereinigte Wirtschaftsdienste
WPB	War Production Board

Erster Teil: Zur Theorie des Leasing

A. Grundlagen in der amerikanischen Literatur

I. Zum Begriff des Leasing

Am Anfang der Auseinandersetzung mit dem Begriff Leasing stehe das Wort.
Leasing ist grammatikalisch das Gerundium des englischen Verbums "to lease" [1] und bedeutet in dieser Form eines verbalen Nomens Miete/Pacht bzw. Vermietung/Verpachtung. Das Wort "to lease" stammt etymologisch vom altfranzösischen "lais" (französisch laisser = lassen, gewähren) und geht auf das lateinische laxare = lockern, lösen, zurück. [2]

In der angloamerikanischen Umgangssprache wird diesem Wort inhaltlich die Aufgabe der Bezeichnung allgemeiner längerfristiger Miet- oder Pachtverhältnisse zugeteilt, was zu einem sehr weiten und vielgestaltigen aber auch unpräzisen und nicht exakt zu fassenden Begriffsinhalt führt. Das Wort leasing allein steht nicht für einen eng bestimmbaren Inhalt.

Im rechtlichen Sinne bedeutet "the lease" [3] die Einräumung eines zeitlich beschränkten Nutzungsrechtes durch den Eigentümer oder Inhaber eines höheren Rechtes und gilt in der

---

1) "to lease" - vermieten, verpachten. Vgl. Eichborn, v.R., Wirtschafts Wörterbuch, Bd. I, Englisch/Deutsch, Düsseldorf, 1961, S. 452.

2) Vgl. hierzu Keenan, B.R., Financing a Leasing Corporation, Thesis, The Stornier Graduate School of Banking, New Brunswick N.J. 1960, veröffentlicht durch die New England Merchants National Bank of Boston, Boston, 1961, S. 8.

3) the lease = Verpachtung, Pacht, Miete, Pacht-, Mietvertrag, -verhältnis, Pachturkunde, Pacht-, Mietzins, Pachtdauer; vgl. Eichborn, v.R., a.a.O., S. 452.

Rechtssprache als Vermietung [1]. Es steht aber auch für das so entstandene Mietverhältnis und darüber hinaus für die aufgenommene schriftliche Urkunde. [2]

Auf diese allgemeine und vielschichtige Bedeutung des Wortes und auf seine historische Bedeutung weist auch Myers [3] hin: "The lease is a type of contract dates back to our emergence from the feudal system. It is thus not something new to the economic environment". "The lease" ganz allgemein definiert, steht also unter anderem auch für das Vertragsverhältnis einer entgeltlichen Nutzungsüberlassung an mobilen oder immobilen Gütern. "The word 'lease' has been used to define the terms and conditions under which the owner of either real or personal property (called the 'lessor' [4] makes such property available for use by another (called the 'lessee' [5])" [6].

---

1) Es sei darauf hingewiesen, daß das Rechtsinstitut Miete im anglo-amerikanischen noch Spuren der Herkunft vom Sachenrecht trägt, denn der Mieter trägt z.B. die Gefahr der Zerstörung, da er einfach ein zeitlich begrenztes dingliches Nutzungsrecht gekauft hat. Die Schadensersatzansprüche des Mieters sind äußerst beschränkt und der Vermieter hat z.B. wenig Reparatur- und Instandhaltungspflichten; vgl. dazu Weissenstein, R.T., Anglo-amerikanisches Rechtswörterbuch, I. Teil, Englisch/Deutsch, 1950, S. 101. (Siehe dazu Anhang I, S. 3, Section 9; Anhang III, S. 3, Nr. VIII; Anhang IX, S. 2, Nr. 12.

2) Siehe Anhang I, S. 1; III, S. 1 und Anhang IX, S. 1.

3) Myers, J.H., Reporting of Leases in Financial Statements, Accounting Research Study, No. 4, American Institute of Certified Public Accountants, New York 1962, S. 1.

4) Lessor = Vermieter/Verpächter, vgl. Eichborn, v.R., a.a.O., S. 458.

5) lessee = Mieter/Pächter, vgl. ebenda.

6) Cone, K.G., Lease Financing, in: Baughn, W.H. and Walker, Ch.E. (Hrsg.), The Banker's Handbook, Homewood,Ill., 1966, S. 387.

Bei der Beschäftigung mit der amerikanischen Literatur zum leasing fällt auf, daß bei Verwendung des Begriffes und dem dabei zugeordneten Inhalt sehr pragmatisch und zweckbetont verfahren wird und ganz nach der jeweiligen Form der zugrunde liegenden Entwicklung Begriffe geprägt und verwendet werden.

In der Bemühung einer Präzisierung werden dann Wortkombinationen verwandt, die in Verbindung mit dem Wort "Lease" oder "Leasing", in seiner allgemeinen Bedeutung, zu inhaltlich begrenzten Begriffsbestimmungen gebräuchlicher oder neuer Varianten der Nutzungsüberlassung führen.

Bei der Möglichkeit in einer fast unbegrenzten Zahl von verschiedenen Akzentuierungen des Inhalts der Vertragsverhältnisse, bezüglich spezifischer Interessen der Vertragspartner, hinsichtlich des Mietobjektes und der Vertragsdauer usw., spielt bei unserer Betrachtung die charakteristische Veränderung und Gestaltung des zugrundeliegenden Rechtsverhältnisses, "the lease", als Funktion der fortschreitenden wirtschaftlichen Entwicklung und Verfeinerung ihrer Methoden, eine entscheidende Rolle.

Dabei sollen von den neuen Gestaltungen der Mietverhältnisse, die über die reine Nutzungsüberlassung unverkäuflicher Objekte [1] hinausgehen, zwei Grundtypen herausgegriffen werden. Sie unterscheiden sich gegenseitig und von anderen Verhältnissen durch spezifische Interessen der Vertragspartner und durch die Vereinbarungen hinsichtlich der Beendigung der Vertragsdauer.

---

1) Siehe S. 23 ff.

II. Arten des Leasing

1. Das "financial leasing" [1]

Vancil [2] definiert financial leases als "a contract under which a lessee agrees to make a series of payments to a lessor which in total, exceeds the purchase price of the equipment acquired. Typically payments under a financial lease are spread over a period of time equal to the major portion of the useful life of the equipment. During this initial term of the lease the contract is non cancelable by either party; i.e. the lessee is irrevocably (Unterstreichung durch Verf.) committed to continue leasing the equipment".

Somit lassen sich als Wesensmerkmale für das financial leasing die finanzierungstechnische Orientierung der Ziele des Vermieters erkennen. Charakteristisch [3] dafür sind die in den financial leases enthaltenen Vertragsklauseln, insbesondere hinsichtlich des Übersteigens der Summe der Mietzahlungen über den Kaufpreis des Objektes (dies beinhaltet die Verzinsung des investierten Kapitals sowie sonstige Gebühren) bei gleichzeitiger, unwiderruflicher Verpflichtung des Mieters zur Zahlung der Mietraten und Bindung an die Laufzeit des Vertrages, die sich in der Regel über den wesentlichen Teil der wirtschaftlichen Vertragsdauer des Objektes hinzieht.

---

1) financial = finanziell, finanztechnisch, vgl. Eichborn, v.R., a.a.O., S. 333.
2) Vancil, R.F., Lease or Borrow - New Method of Analysis, in: Harvard Business Review, Vol. 39, No. 5, Sept/Oct. 1961, S. 122. Siehe auch: derselbe, Leasing of Industrial Equipment, New York, 1963.
3) Vgl. dazu auch Law, W.A. and Crum, M.C. Equipment Leasing and Commercial Banks, Chicago, Ill., 1963, S. 1; Griesinger, F.K., Pros and Cons of Leasing Equipment, in: Harvard Business Review, Vol. 33, No. 2, March/April 1955, S. 76. Gant, D.R., Illusion in Lease Financing, in: Harvard Business Review, Vol. 37, No. 2, March/April 1959, S. 122; Cohen, A.H., Long Term Leases, Problem of Taxation, Finance and Accounting, Ann Arbor 1954, S. 32 ff; Keenan, B.R., a.a.O., S. 18 f.

2. Das "operating [1] leasing"

Hier gehört, wie vorstehend, die Begriffsdefinition von Vancil [2] zu den Standardformulierungen: "Operating leases on the other hand, may be defined as are other leasing contracts and, typically, are cancelable by the lessee upon giving due notice of cancellation to the lessor".
Es geht dabei deutlich der unterschiedliche Verpflichtungscharakter für den Mieter hervor. Andererseits liegen die Interessen des Vermieters nicht ausschließlich auf dem finanzierungstechnischen Aspekt, sondern an der absatzpolitischen Zwecksetzung einer zeitweiligen Nutzungsüberlassung bzw. Inbetriebnahme durch den Mieter.

Diesen beiden Arten oder Grundtypen von Leasingverträgen können praktisch alle in der Praxis vorkommenden Erscheinungsformen von Leasingverhältnissen zugeordnet werden.

III. Zum Wesen des Leasing

1. Das "bundle of services" - Konzept immobiler und mobiler Güter

Der Rechtsdefinition der "lease" liegt der Gedanke des Erwerbs eines einfachen dinglichen Nutzungsrechts zugrunde [3]. Die entgeltliche Überlassung von Nutzungsrechten

---

1) to operate = in Betrieb haben oder setzen, arbeiten lassen. Vgl. Brockhaus-Bildwörterbuch, Englisch/Deutsch, Wiesbaden 1953, S. 413.

z.B. an Immobilien wie auch an mobilen Gütern, basieren aber auf der Unterstellung der Fähigkeit, daß diese Güter in der Lage sind, solche Nutzungen oder Dienste abzugeben.

Dabei kann angenommen werden, daß die Güter theoretisch aus einer Summe von einzelnen solchen Diensten bestehen, die zeitlich verteilbar und einzeln nutzbar sind. Sie gleichen, bildlich gesprochen, einem Bündel von Dienstleistungen ("a bundle of services") [1]: z.B. [2] eine Maschine im Werte von ℳ 5 ooo und einer wirtschaftlichen Nutzungsdauer von fünf Jahren "beinhaltet" somit fünf Leistungseinheiten (a, b, c, d, e) im Werte von je ℳ 1 ooo, wobei angenommen wird, daß diese einzeln in Anspruch genommen und verbraucht werden können.

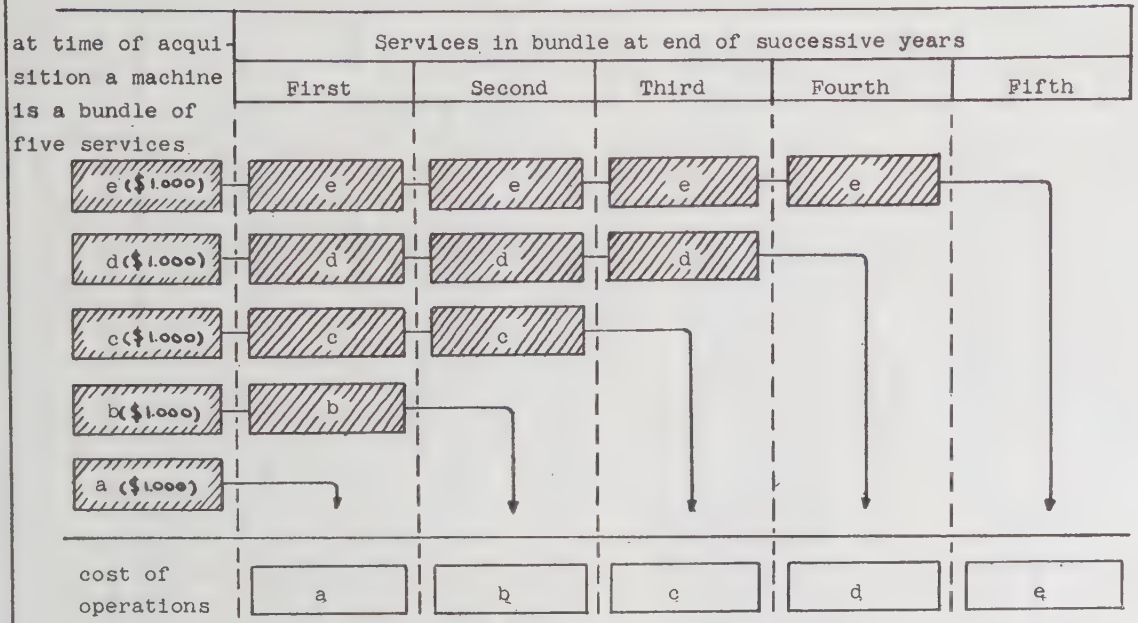
Wird eine solche Maschine gekauft, so erwirbt der Käufer alle zukünftigen Leistungen in summa und zu einem Zeitpunkt.

Im Falle der Miete hingegen ist der Mieter in die Lage versetzt, in jeder Periode nur so viele Dienstleistungen zu "kaufen", wie er benötigt, z.B. im ersten Jahr Dienstleistung "a".

---

1) Vgl. hierzu Eiteman, W.J. and Davisson, Ch. N., The Lease as a Financing and Selling Device, Ann Arbor 1951, S. 9.
2) Siehe hierzu die Abbildung 1 auf Seite 7.

Abbildung 1



Quelle: Eiteman, W.J. and Davisson, Ch.N., The Lease as a Financing and Selling Device, Ann Arbor 1951, S. 1o.

Bis hin zum Ende des fünften Jahres kann er, einschließlich der Leistung "e", jeweils 1/5 der gesamten Leistungsfähigkeit der Maschine in Teilen erwerben. Die anfallenden Ausgaben belaufen sich damit dann im Falle der entgeltlichen Nutzungsüberlassung auf jeweils 1/5 pro Rechnungsperiode. Der Mieter ist also,hier manifestiert sich ein Wesenscharakter des Leasings oder der Miete, gegenüber dem Käufer nicht gezwungen, den vollen Kaufpreis im voraus zu entrichten und ständig einen Vorrat von Leistungen zu halten. Er kann im Leasingsystem diese Leistungen in Teilen und zu Einzelpreisen periodengerecht erwerben.

2. Wesensmerkmale des operating und financial leasing

Die Freiheit in der Vertragsgestaltung ermöglicht nun wiederum den Erwerb der Leistungen der Güter innerhalb der dargelegten Grundarten der Leasingverträge, dem operating und dem financial leasing.

Werden die Leistungen im operating leasing, voraussichtlich nur Teile der Summe der Leistungen die das Leasingobjekt während seiner wirtschaftlichen Nutzungsdauer abzugeben in der Lage ist, erworben, dann ist operating leasing eine Alternative zum Kauf, und beinhaltet eine Investitionsentscheidung. Typischerweise und charakteristisch werden hierbei vom Vermieter bestimmte Funktionen übernommen, zu denen in erster Linie die Übernahme des Veralterungsrisikos [1] - neben einer Reihe weiterer Dienstleistungen zu denen z.B. die Wartung zählt - gehören.

Ebenso wie das operating leasing bezieht das financial leasing seine Wesensmerkmale aus der vertraglichen Bindung des Mieters. Beim financial leasing wird aber der Mieter über die überwiegende Nutzungsdauer zur Zahlung des gesamten "Kaufpreises" des Objektes - einschließlich der spezifischen Leasingkosten - verpflichtet, worin sich auch der entschei-

---

1) Dieses Wesensmerkmal des operating leasing hebt besonders Vancil hervor; vgl. Vancil, R.F., Leasing of Industrial Equipment, a.a.O., S. 55.

dende Wesensunterschied beider Leasingarten ableiten läßt. Das Leasing erhält durch seinen langen Bindungscharakter Finanzierungscharakter und wird zu einer Finanzierungsalternative [1] gegenüber traditionellen Formen der Mittelbeschaffung. Geht man von den Wesensmerkmalen der beiden aufgezeigten Grundarten des Leasing aus, so kann man zusammenfassend feststellen, daß dem Leasing, je nach seiner vertraglichen Gestaltung, sowohl Investitions- als auch Finanzierungscharakter zugesprochen werden kann.

III. Formen des Leasing

Vancil weist darauf hin, daß das operating und das financial leasing Grundtypen aller in der Praxis vorkommenden Leasingverträge sind [2]. In der Tat finden sich nun in der Praxis, und als Niederschlag davon auch in der Literatur, eine Vielzahl von Formen und Bezeichnungen von Leasingverhältnissen. Die dabei auftretenden Variationsmöglichkeiten können sich dabei orientieren

am Leasingobjekt
am Leasinggeber
oder an spezifischen Vertragsbedingungen.

1. Die Einteilung nach dem Leasingobjekt

Bei der Orientierung am Leasingobjekt lassen sich eine stattliche Anzahl von Begriffen und Formen ableiten. So finden sich Bezeichnungen wie "equipment leasing, plant leasing, auto leasing, fleet leasing, aircraft leasing, computer leasing u.a.m., um nur einige zu nennen. Bei allen Formen ist aber nur die Aussage enthalten, um welche Leasingobjekte es sich bei der Leasingtransaktion handelt, nichts jedoch über die Art des Vertrages bzw. welchem Grundtyp er zuzurechnen ist; theoretisch könnten es beide sein.

2. Die Einteilung nach der Motivierung der Vertragsparteien

Wesentlich sind unter diesen Gliederungskriterien zwei Aspekte der Motive des Leasinggebers. Einmal seine Stellung

---

1) Vgl. hierzu Vancil, R.F., Leasing of Industrial Equipment, a.a.O., S. 93; ders., Lease or Borrow - New Method of Analysis, a.a.O., S. 123; ebenso auch Gant, D.R.,a.a.O., S. 121 ff.
2) Vgl.Vancil, R.F., a.a.O., S. 9.

Abbildung 2

"Indirect Leasing"

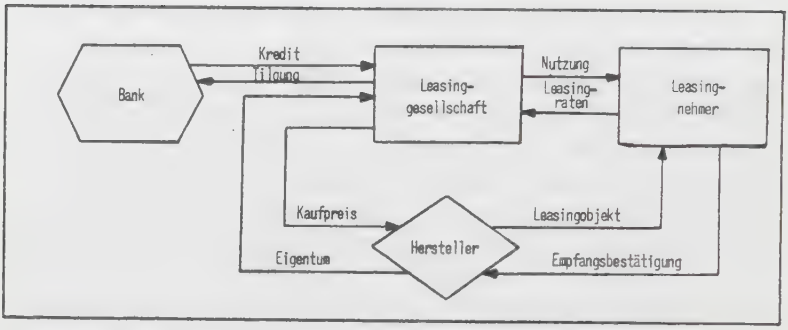


Abbildung 3

"Direct Leasing"

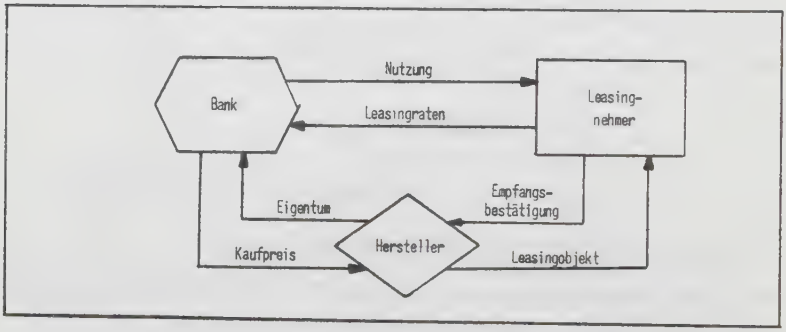
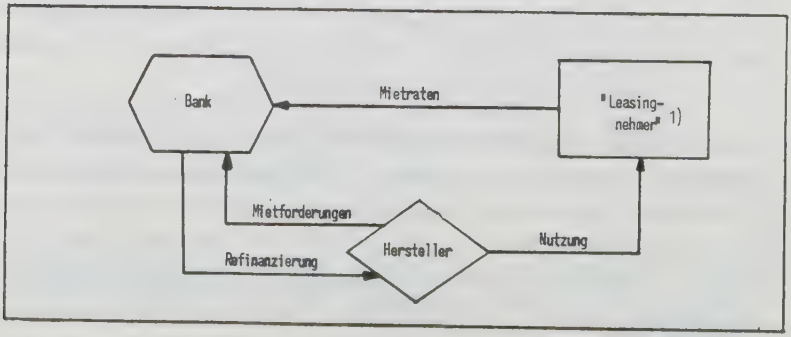


Abbildung 4

Mietfinanzierung



1) Wegen besserer Vergleichsmöglichkeit ist hier die Bezeichnung "Leasingnehmer" dem präziseren Ausdruck "Mieter" vorgezogen worden.

Abbildung 5

Bank Lease Plan
bei
partitieller Bankrefinanzierung

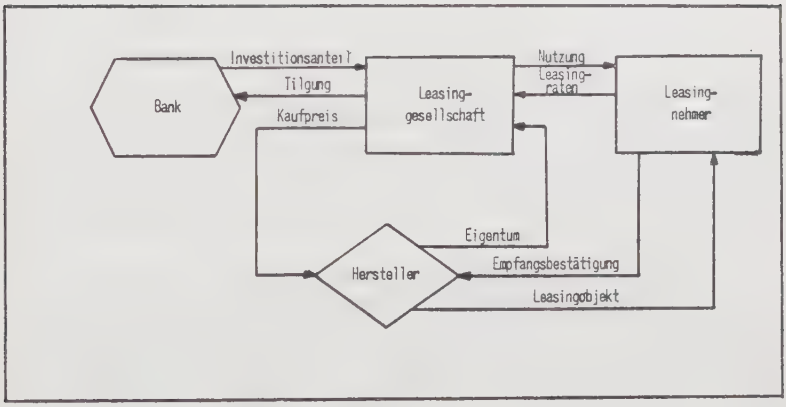
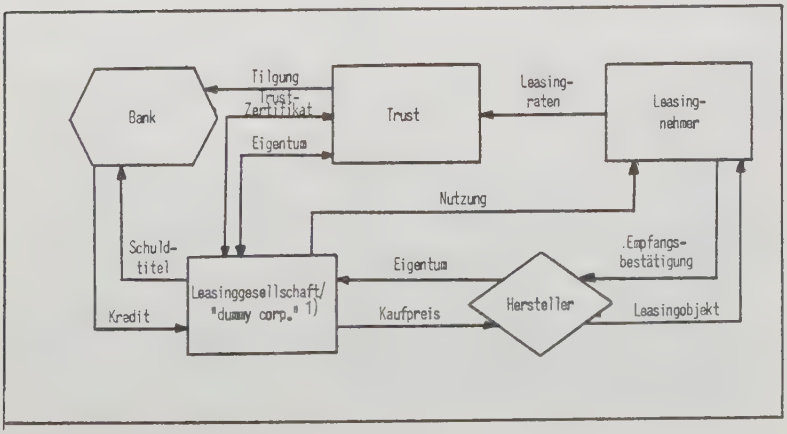


Abbildung 6
Trust Agreement
mit Einschaltung einer Leasing
Gesellschaft bzw. "Dummy Corporation"



1) Duwny = Strohmann. Vgl. Eichborn, v. R., a.a.O. S. 275

innerhalb der beteiligten Parteien und seine Beziehung zum Leasingobjekt bzw. -nehmer und zum anderen die Zielsetzung seiner geschäftspolitischen Absichten. Hierin lassen sich viele Formen klarer Unterscheidungen in die Grundarten des Leasing treffen.

a) Formen des Leasing nach der Stellung der Vertragsparteien

Als Vertragsparteien können neben dem Leasingnehmer der Hersteller, die Leasinggesellschaft und die Refinanzierungsquelle als Institutionen auftreten. Wesentlich ist dabei immer das Verhältnis zwischen Vermieter und Mieter.

Hierzu sind die Bezeichnungen "direct"- und "indirect"-leasing zu klären. Bezogen auf den Hersteller kann das "direct" leasing die Form der reinen Herstellervermietung bedeuten. [1] Von der Leasinggesellschaft her betrachtet kann es dagegen für solche Geschäfte stehen, die mit Eigenmittel der Gesellschaft, also nicht durch fremde Refinanzierungsmittel finanziert werden [2]. Für die Refinanzierungsquellen des Leasinggeschäftes z.B. die Banken kann es die Beziehung zum Eigentum am Leasingobjekt bezeichnen [3], in diesem Sinne sollen diese Begriffspaare auch in dieser Arbeit verwendet werden.

---

1) Vgl. Gäfgen, D., Leasing in den USA, in: Hagenmüller (Hrsg.), Leasinghandbuch, Wiesbaden 1965, S. 125.

2) Vgl. United States Leasing International Corp., Annual Report 1967.

3) Im Rahmen dieser Untersuchung wird der Begriff "direct leasing" auf das Leasinggeschäft der Banken in der Form der Bank als Vermieterin verwendet, während indirect leasing die Formen der reinen Refinanzierung und Beteiligungen am Leasinggeschäft durch die Banken ohne Eigentumswert am Leasingobjekt verstanden wird. Siehe die Ausführungen im Vierten Teil, S. 102. Vgl. auch die schematische Darstellung der Stellung der Parteien im direct bzw. indirect leasing in Abb. 2 bzw. Abb. 3, wobei die in Abb. 5 und Abb. 6 dargestellten Schemata auch als Formen des indirect leasing zu verstehen sind und die Stellung der Vertragsparteien aufzeigt.

b) Die Motivierung des Vermieters als Einteilungskriterium

Neben der Stellung zum Mieter bzw. Mietobjekt spielt bei der Motivierung das geschäftspolitische Ziel eine wesentliche Rolle. Beim Hersteller kann es in erster Linie die absatzpolitische Zielsetzung sein, wir finden dafür den Ausdruck "merchandising leases" [1], worunter sich einfach die Herstellervermietung [2] verbirgt, die auf das operating leasing zurückgeht. Die institutionellen Leasinganbieter andererseits werden immer dem finanzierungstechnischen Aspekt den Vorrang geben und Formen des financial leasing betreiben. Begriffsbezeichnung für diese Form stellt z.B. das "financial equipment leasing" dar.

3. Die Vertragsbedingungen als Einteilungskriterien

Aus den Bedingungen der Leasingverträge lassen sich eine Vielzahl von Variationsmöglichkeiten und Formen ableiten. Die Zuordnung zu den Grundtypen des Leasings fällt dabei in aller Regel leicht.

a) Variationsformen des operating leasing

Im wesentlichen zählen hierzu die meisten merchandising leases, soweit ihre Vertragslaufzeit vom Mieter kündbar ist und vom Leasinggeber zusätzliche Dienstleistungen übernommen werden. In Grenzfällen kann auch das renting zu den Variationsformen des operating leasing gezählt werden. Dies gilt für die später noch dargestellten rental plans.

Der anglo-amerikanische Sprachraum kennt neben den Begriffen to lease noch das Wort "to rent", das in seiner allgemeinen Übersetzung ebenfalls mieten und vermieten bedeutet. To rent bedeutet das Eingehen eines schuldrechtlichen Vertragsverhältnisses zur Erlangung von kurzfristigen Nutzungsrechten gegen ein Entgelt - the rent. Das entscheidende Wesensmerkmal ist dabei die kurzfristige Vertragsdauer, diese stellt

---

1) Vgl. Cohen, A.H., a.a.O., S. 2o ff. Siehe auch Bennett, P.D., Marketing Aspects of Capital-Equipment Leasing, Austin, Texas 1961, sowie die Ausführungen auf S.
2) Siehe zur Herstellervermietung auch die Ausführungen auf S. 22 u. 193.

gleichzeitig eine deutliche Abgrenzung zum financial leasing dar. Renting bezieht sich allgemein auf Zeitspannen von stündlich bis mehrere Monate, leasing gewöhnlich auf Perioden von 2 Jahren und mehr bis annähernd die [1] gesamte wirtschaftliche Nutzungsdauer, Mietverhältnisse, die die Bezeichnung rental-plans tragen, werden in der Regel unter dem Aspekt der Erlangung kurzfristiger Nutzungsrechte bzw. vom Vermieter gesehen unter gewerbspolitischen Zielen eingegangen und sind nicht als Finanzierungsalternative vorgesehen. Seinen bekanntesten Niederschlag hat das renting in der Autovermietung gefunden, es muß aber vom auto- bzw. fleet-leasing unterschieden werden, da hier andere Verpflichtungszeiträume gelten.

b) Variationsformen des financial leasing

Eine weitaus vielgestaltigere und neuere Entwicklung nahm das financial leasing, was sich in den Erscheinungsformen und Variationen darstellt. Variationskriterien können dabei sein:

Dauer der Laufzeit,
Pflichten des Leasinggebers,
kredittechnische Variationen.

Grundsätzlicher Wesensbestandteil des financial leasing ist die unwiderrufliche Bindung des Mieters während der Vertragsdauer. Diese kann unterschieden werden in sog. short term und long term leases. Short term leases [2] sind relativ selten, sie laufen bis zu 3 Jahren, long term leases können bis über 2o bis 3o Jahre laufen [3], die durchschnittliche Laufzeit der financial leases dürfte sich aber an der oberen Grenze eines mittelfristigen Kredits, etwa zwischen 5 und 9 Jahren halten. Der finanzierungstechnische Charakter und die natürlichen Interessen der an der Finanzierung und

---

1) Vgl. Mahoney, S., "It's Hertz Itself in the Driver's Seat", in: Fortune, Vol. LXVIII, No. 4, Oktober 1963, S. 119.
2) Vgl. Bennett, P.D., a.a.O., S. 8.
3) Diese Zahlen beziehen sich auf die Vermietung von Gebäuden; vgl. Cohen, A.H., a.a.O., S. 37. Vgl. auch Gäfgen, D., a.a.O., S. 127.

Refinanzierung beteiligten Institutionen, besonders die Banken, machen es für das financial leasing charakteristisch, daß der Geldgeber bzw. der Vermieter außer dem Finanzierungsrisiko alle anderen Risiken auf den Leasingnehmer abwälzt.[1] In diesen Fällen spricht man von "net"- oder "care free leases".[2]

Den net oder care free leases stehen dann solche Verträge gegenüber, bei denen der Leasingnehmer außer der Finanzierungsfunktion noch weitere Leistungen (gegen entsprechende Berechnung) übernimmt. Diese Formen erhielten die Bezeichnungen "gross"-, "service"- oder auch "maintenance" leases. Diese Verträge können sowohl in der Art der operating leases als auch der financial leases abgewickelt werden und kommen hauptsächlich auf dem Gebiet des fleet leasing vor, wo von der Leasinggesellschaft oder dem Vermieter oft die Wartung der Fahrzeuge mitübernommen wird.[3]

Als Spezialform des financial leasing ist das "sale and lease-back-Verfahren" anzusehen. Es stellt eine reine Form des net lease mit ausgeprägtem Finanzierungscharakter dar und fand ausgedehnte Anwendung bei Immobilien[4], wobei das Mietobjekt sich im Eigentum des potentiellen Mieters befindet, der es aber an einen institutionellen Investor mit der Maßgabe der unmittelbaren Rückmiete verkauft[5].

---

1) Als Beispiel dafür mögen die Bestimmungen der im Anhang I, III, IX geführten Leasing Verträge der Leasinggesellschaften und Banken dienen.
2) Verpflichtung des Mieters ist es, "to pay (other than income tax) general and special assessments etc., so that the amount of rentals received by the lessors are completely clear of such property costs. Cohen, H.A., a.a.O., S. 39. Ähnlich formuliert Keenan, B.R., a.a.O., S. 19.
3) Über die Variationen der Arten und Formen der Leasing-Verträge beim auto und fleet leasing siehe Botzow, H.S., Auto Fleet Management, New York 1968, S. 47 ff.
4) Darstellung und Definition des Sale and Leaseback Verfahrens siehe S. 54.
5) Vgl. auch Cary, W.L., Corporate Financing Through The Sale and Lease - Back of Property: Business, Tax, and Policy Considerations, in: Harvard Law Review, Vol.LXII, Nov. 1948.

Im Rahmen der kredittechnischen Entwicklung des Leasing , vor allem als organisiertes Bankgeschäft, sowohl als indirektes als auch in der direkten Form, entstanden eine Reihe von Bezeichnungen, die für Variationen dieser Organisationsformen gelten können. "Term"- oder "pay-off leases" beinhalten ein oder mehrere Leasingobjekte, die im Leasingvertrag spezifiziert sind [1], wobei das Leasingverhältnis am Ende der Nutzungsdauer des Objektes ausläuft. "Revolving" oder "open-end leases" oder auch "master leases" oder "blanket leases", legen praktisch eine Leasing-Linie (lease line) fest, innerhalb derer der Mieter frei die Mietobjekte wechseln kann, es handelt sich praktisch um die Zusage einer bestimmten Refinanzierungsgrenze durch ein Refinanzierungsinstitut an den Mieter [2]. Der Katalog der vorstehend angegebenen Formen erhebt nicht den Anspruch auf Vollständigkeit und sollte auch nicht alle Formen, Bezeichnungen und termini technici [3] des amerikanischen Leasinggeschäftes aufführen. Wichtig ist hier die Feststellung, daß alle Formen auf die Grundtypen der Leasingverträge zurückgehen und letztlich immer der individuelle Leasingvertrag und seine Gestaltung seine Einordnung in die Formen des Leasing ermöglicht.

---

1) Vgl. Gäfgen, D., a.a.O., S. 128.

2) Siehe dazu auch die Ausführungen auf S. 115.

3) Vgl. die Erläuterung von Fachanschreiben zum Leasing bei Friedländer, G., Leitfaden für das Leasing-Geschäft, Zürich 1964, S. 201.

V. Über den Kreditcharakter des financial leasing

Ausgehend von der Theorie der zeitlichen Zerlegbarkeit in Einzelleistungen der den immobilen und mobilen Gütern immanenten Gesamtleistung kann eine Ähnlichkeit mit traditionellen Formen der Kreditgewährung gesehen werden, wenn man von der streng monetären Auffassung des Kredites als Form der Überlassung von Geldkapital abgeht und der Möglichkeit seiner Substituierung durch Realkapital akzeptiert [1], wodurch schließlich der Leasinggeber dem Leasingnehmer in Erwartung zukünftiger Zahlungen dieses Realkapital überläßt und nun "Kreditgeber" wird.

Die Verwandtschaft zum Kreditgeschäft wird noch stärker, wenn man noch die dargelegte Strenge und Zahlungsverpflichtung durch den financial leasing Vertrag beachtet, die Benner als "kreditähnlichen Verpflichtungscharakter von Leasingverbindlichkeiten" kennzeichnet [2]. Der in der amerikanischen Literatur klar herausgestellte Standpunkt [3], daß es sich im Falle des Eingehens von financial leasing Verpflichtungen um Formen der Finanzierung und zwar der Fremdfinanzierung handelt, bringt ein weiteres Argument für die Verwandtschaft zum Wesen traditioneller Kreditgeschäfte. [4]

---

1) Diese Auffassung vertritt Büschgen, H., Das Leasing als betriebswirtschaftliche Finanzierungsalternative, in: Der Betrieb, Jg. 2o, Heft 12, 1967, S. 474.

2) Vgl. Benner, U., a.a.O., S. 46.

3) Vgl. Vancil, R.F., Leasing of Industrial Equipment, a.a.O., S. 51 ff und 91 ff sowie Gant, R., a.a.O., S. 121 ff.

4) Auf den Kreditcharakter verweist u.a. Vancil, R.F., Lease or Borrow - New Method of Analysis, a.a.O., S. 124.

Ferner deutet darauf auch die weitere Überlegung hin, ob das Leasing zu einer Ausweitung des Kreditpotentials einer Unternehmung führen kann, worüber jedoch uneinheitliche Meinungen geäußert werden. [1]

Graham geht noch weiter und sieht in der Natur des Financial-Lease-Vertrages sogar die Gewähr dafür, daß diesem der Charakter eines Kreditvertrages zuzusprechen sei. "Due to the nature of the lease document, lease financing is merely borrowing in a different guise, and the obligation undertaken by the lessee in a typical bankable lease represents a form of debt, the rental payments being fixed obligations like the interest and sinking fund requirements of a debenture issue". [2]

Diese pragmatische Einstellung der amerikanischen Bankiers verhalf sehr zur schnellen Aufnahme des Leasings in das Leistungsangebot der Banken. Es erscheint dem Verfasser aber dennoch nicht ratsam, von der streng monetären Auffassung des Wesens des traditionellen Kredits abzugeben und die durchaus vorhandene Ähnlichkeit mit dem Kredit überzubewerten um nicht die rechtliche Definition als Miete aufzulösen und damit den Bestand der Transaktion zu gefährden. Es bleibt genügend Raum bei dem durchaus vorhandenen kreditähnlichen Charakter, dem Leasinggeschäft einen Platz im Leistungsangebot der Kreditinstitute zu schaffen, wobei sich z.B. die Form des Dienstleistungsgeschäftes anbietet. [3]

---

1) Dies bejaht Ogden, R., Plant Leasing, in: The Accountant, 1963, Jg. 9o, S. 311, zitiert bei Havermann, K., a.a.O., S. 111: "borrowings or credit lines as may be obtainable from banks or other sources, are not likely to be influenced and will remain available in full to call upon at short notice to finance the day to day operations. Dies hingegen schränkt Vancil stark ein: "Lease financing ... does not, in itself, increase the seize of a corporation's pool of credit, although it may facilitate the increased abilization of the pool ..." Vgl. Vancil, R.F., Leasing of Industrial Equipment, a.a.O., S. 34.

2) Graham, D.M., in: Robert Mooris Associetes Builetin, Vol. 44, No. 7, March 1962, S. 233-4o.

3) Siehe auch die Ausführungen zu diesem Problemkreis auf S. 132 ff.

B. Exkurs: Der Leasing-Begriff im deutschen Schrifttum

Schon eine oberflächliche Beschäftigung mit der sehr umfangreichen deutschsprachigen Literatur bringt eine Konfrontation mit einer Fülle von Versuchen der Inhaltsdeutung von Übersetzungen und Begriffsbildungen, die etliche Verwirrung zu stiften vermag.

Es finden sich Begriffe wie: Maschinenmiete, Fabrikpacht, Anlagenmiete, Anlagenpacht, Pachtfinanzierung, Mietfinanz, u.a.m. [1]. Sie alle bilden den Versuch, den Begriff "Leasing", der zu jener langen Reihe von Begriffen gehört, die in einer Phase einer stürmischen Entwicklung der Betriebswirtschaftslehre, insbesondere während der letzten 2o Jahre, als terminus technicus in ihr terminologisches Instrumentarium aus dem anglo-amerikanischem Sprachraum [2] Eingang fanden, zu "verdeutschen".

Nun ist aber der Begriff Vermietung im deutschen Wirtschaftsleben ebenso bekannt wie in anderen vergleichbar entwickelten Wirtschaftsgebilden und seine Anwendung nicht neu. Die Unterschiede liegen im Wort, in dem Ausmaß der Anwendung und letztlich den entwickelten Organisationsformen.

---

1) Vgl. Benner, U., Leasing beweglicher Anlagegüter, Diss., Köln 1967, S. 1.

2) Hierzu gehören Begriffe wie: Public Relations, Human Relations, Marketing, Linear Programming, Operations Research, Factoring, Licensing, Franchising, Diversification, Direct Costing, usw. Vgl. auch Bartels, G., Diversifizierung, Stuttgart 1965, S. 14.

Die Schwierigkeit einer konkreten Begriffsbestimmung besteht letztlich in der Vielzahl der durch der dem Mietrecht zugrunde liegenden Vertragsfreiheit möglichen Formen von Miet- und Pachtverhältnissen und deren Zielsetzung. [1]

Das führte zu der Feststellung, daß man sich an den Gedanken gewöhnen müsse, "daß 'Leasing' etwa so schillernd wie der Kapitalbegriff in der Nationalökonomie ist und daß jede Behandlung dieses Problemkreises eine vorausgeschickte Begriffsabgrenzung erfordert". [2]

Eine wichtige Ausgangsposition bei der Begriffsdefinition ist die Zielvorstellung des Vermieters, je nachdem, ob seine Vorstellung mehr der absatzpolitischen oder finanzierungstechnischen Akzentuierung des Miet- oder Pachtverhältnisses zuneigt werden sich die Definitionen unterscheiden müssen. Im ersteren Falle erkennen wir die Situation der begrifflich fixierten Herstellervermietung, in der zweiten Variante finden wir schließlich den neuen hier zu definierenden Tatbestand, nämlich den der finanzierungstechnischen Orientierung der Ziele des Vermieters.

Dabei kann man in der Position des Vermieters sowohl den Hersteller als auch eine dritte Partei finden. Aber nur diese letztgenannte Konstellation bezeichnet Hintner als typischen Inhalt des Leasingbegriffs, wenn er definiert: "Leasing ist die Vermietung (Verpachtung) von Objekten durch ein Unternehmen, das letzteresvon Dritten zum Zwecke der Vermietung (Verpachtung) erwirbt, wobei ein und dasselbe Leasingunternehmen i.d.R. verschiedenartige Wirtschaftsgüter vermietet". [3] Der Finanzierungsfunktion des Vermieters ist besondere Bedeutung zuzumessen. [4]

---

1) Siehe die Ausführungen zu den Formen des Leasing in Deutschland auf S.
2) Institut für Steuer und Finanzen: Leasing, Heft 74, Bonn 1964
3) Hintner, O., Leasing in betriebswirtschaftlicher und steuerlicher Sicht, a.a.O., S. 3o9.
4) Vgl. ebenda.

Ähnlich definiert Benner den Leasingbegriff: "Miet- oder Pachtgeschäfte über bewegliche und unbewegliche Dauergüter verschiedener Art (zumeist) durch eigens darauf spezialisierte Finanzierungsgesellschaften (Leasinggesellschaften) als Funktionsträger mit dem weiteren Wesensmerkmal, daß die während einer einzigen (mittel- bis langfristigen und unkündbaren) Vertragsdauer zu entrichtenden Miet- oder Pachtraten die volle Amortisierung des Gegenstandes gewährleisten". [1)]

Während Hintner dem Leasing eine sehr enge Definition beimißt [2)] (Vermietung nur durch ein Leasingunternehmen), deutet Benner die Möglichkeit einer erweiterten Definition (Vermietung durch "zumeist" darauf spezialisierte Unternehmen) an. [3)] Hagenmüller [4)] allerdings läßt neben der genannten "engen" Definition noch eine Begriffsfassung "im weiteren Sinne" zu, wo nur zwei Wirtschaftssubjekte beteiligt sind; er schließt hier also die Herstellervermietung mit in den weiteren Leasingbegriff ein [5)].

---

1) Benner, U., a.a.O., S. 2.

2) Vgl. Hintner, O., Leasing in betriebswirtschaftlicher und steuerlicher Sicht, a.a.O., S. 309.

3) Benner, U., a.a.O., S. 2.

4) Hagenmüller, K.F., Leasing, Hat Leasing auch im Handel Zukunft, Bd. 33 der Schriftenreihe der Stiftung "Im Gruene", Bern und Stuttgart, 1966, S. 11.

5) Zu einer ähnlichen, in Anlehnung an Langen, Auffassung kommt auch Hasenack. Vgl. dazu die Auseinandersetzung zwischen Langen, Hasenack und Schuster, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, Jg. 15, 1963, S. 626 und Jg. 16, 1964, S. 451 und Der Betrieb, Jg. 17, 1964, Heft 43. Ebenfalls bezeichnet es Havermann als unbefriedigend, den Begriff nur in der engen Fassung - der Vermietung nur durch Dritte - zu belassen. Vgl. Havermann, H., Leasing, eine betriebswirtschaftliche, handels- und steuerrechtliche Untersuchung, Düsseldorf 1965, S. 26.

Es ist allerdings nicht einzusehen, warum die begrifflich geklärte Herstellervermietung mit in das Leasing miteinbezogen werden soll.

Grundsätzlich sollte der Leasingbegriff nur bestimmten für Deutschland neuartigen Miet- und Pachtverhältnissen vorbehalten sein. [1] So verwendet auch Büschgen den Inhalt des Begriffs "Leasing ohne Zusatz, als Leasing im engeren Sinne", das in den USA die Bezeichnung 'financial lease' trägt und durch eine feste Grundmietzeit gekennzeichnet ist, in der grundsätzlich kein Kündigungsrecht besteht und der Kaufpreis des Objekts einschließlich der Finanzierungs- und Nebenkosten vom Leasingnehmer aufgebracht werden muß".[2] Es erscheint dem Verfasser empfehlenswert, diese Kriterien dem Leasingbegriff in der deutschen Literatur zugrunde zu legen. Die Charakterisierung durch die Stellung und Ziele des Vermieters muß dem untergeordnet werden. Hierdurch ergibt sich dann automatisch auch eine Abgrenzung zum Begriff der Herstellervermietung.
Den Gedanken schließlich der "Verdeutschung" des Begriffes verwirft Hintner und empfiehlt bei der Zumessung von Begriffsinhalten im Falle des "Leasing" sich an den im Ursprungsland, den USA, gewachsenen Inhalt zu orientieren: "Eine genaue und präzise Abgrenzung bzw. Einordnung des Begriffs Leasing in überkommene deutsche Begriffe ist für eine betriebswirtschaftliche Betrachtung nicht erforderlich. Die geschichtliche Entwicklung des Leasing gibt genügend Aufschluß darüber, was eigentlich darunter zu verstehen ist".[3] Dieser geschichtlichen Entwicklung nachzuspüren und damit auch den Zugang zum amerikanischen Begriffsinhalt des Leasing zu ermöglichen, seien die unmittelbar folgenden Teile der Untersuchung gewidmet.

---

1) Vgl. Benner, U., a.a.O., S. 2.

2) Büschgen, H.E., Leasing setzt neue Akzente, in: Der Volkswirt, Nr. 2, 13.1.1967, Fußnote 1, S. 54.

3) Hintner, O., Leasing in betriebswirtschaftlicher und steuerlicher Sicht, a.a.O., S. 309.

Zweiter Teil: Die historische Entwicklung von Miet- und Pachtverhältnissen in den USA

A. Frühe Formen von Miet- und Pachtverhältnissen zur Erlangung der Nutzung an unverkäuflichen Objekten

Die Anwendung von Miet- und Pachtverhältnissen zur Erlangung und Nutzung von Wirtschaftsgütern kann zurückverfolgt werden bis in die frühesten Zivilisationen.

In der amerikanischen Literatur über das Miet- und Pachtwesen finden sich Quellen, die auf Griechenland in der Zeit 5oo v. Chr. [1] verweisen und von existierenden Pachtverhältnissen berichten. Craig [2] bezieht sich auf das Neue Testament und die Darstellung eines Pachtverhältnisses an einem Weinberg [3].

Im alten Rom war im 1. Jh. v.Chr. der Landbesitz fast ausschließlich in Händen des Kaisers und weniger, einzelner Eigentümer, die das Land zur Pacht gaben [4]. Rittershausen [5] berichtet vom Ersatz schuldrechtlicher Verträge durch Mietverhältnisse bei Finanzierung im alten Rom.

---

1) McMichael, Stanley L., Leases: Percentage, Short and Long Term, 4. Auflage, New York 1947, S. 3.

2) Craig, Rupert M., Leases and Limitations of Lease Financing, Diss., University of California, Los Angeles 1959, S. 21.

3) Mathäus 21; 33, 34.

4) Vgl. Eucken, W., Die Grundlagen der Nationalökonomie, 4. Auflage, Jena 1944, S. 58.

5) Rittershausen, H., Industrielle Finanzierungen, Wiesbaden 1964, S. 263.
Ebenso sind aus dem alten Rom Mietverhältnisse bei städtischen Liegenschaften bekannt. Vgl. Gajus, Institutionen, Buch III, Anm. 145, zitiert bei Meilicke, Leasing, in: Der Betriebsberater, Jg. 19, Heft 17, Sl. 64.

Das Feudalsystem des Mittelalters, das unter den Franken entstand und auf das römische System zurückgeht, bis es ab dem 14. Jh. an Bedeutung verlor, jedoch erst zu Beginn des 19. Jh. in Deutschland endete, trug die Grundidee des Pachtwesens in unsere Zeit. Das gleiche gilt für das Feudalsystem, wie es in England gewachsen ist und das durch die geschichtliche Bedeutung Englands in den damaligen Kolonien auf dem nordamerikanischen Kontinent zu Einfluß kommen sollte.

Die Besiedelung der britischen Kolonien brachte automatisch das Problem des Grundeigentums. Die europäischen Herrscher sahen das Land als ihr Eigentum und sprachen es unter gewissen Bedingungen Siedlungsgesellschaften, einzelnen Eigentümern oder Eigentümergruppen zu [1].

Mit der Schenkung des später Maryland genannten Gebietes an George Calvert, dem späteren Lord Baltimore, durch König Karl I. von England im Jahre 1631 [2] erhielt eine einzelne Person alle Eigentumsrechte an dem übertragenen Gebiet; dabei war "Die Gewalt dieses Eigentumsherrn so unumschränkt, als irgendeines in America" [3]. Der feudalistische Charakter dieser Schenkung machte sämtliche Siedler Marylands zu Pächtern des Hauses Baltimore. Sie konnten das Land solange besitzen, wie sie dem Grundherren den Pachtzins zahlen konnten.

---

1) Vgl. Faulkner, Harold U., Geschichte der amerikanischen Wirtschaft, Düsseldorf 1957, S. 63.

2) Vgl. Nye-Morpurgo, Geschichte der USA, München 1964, S. 57 ff.

3) "Das Britische Reich in America" in der Übersetzung von Theodor Arnold, Lemgo 1744, S. 414.

In diesem Ausschnitt der Besiedelungsgeschichte der USA finden wir die stärkste Übertragung des englischen Feudalwesens, welches in dieser Form praktisch bis zur amerikanischen Revolution bestand und Ausgangspunkt des Miet- und Pachtwesens in den Vereinigten Staaten wurde.

B. Die Anwendung von Miet- und Pachtverhältnissen in der frühen Wirtschaftsgeschichte der USA

I. Die Ground Leases

Objekt der ersten Pachten und Mieten in den USA war natürlich Immobilien, im wesentlichen landwirtschaftliche Nutzflächen. Dazu kamen dann, als die Siedlungen wuchsen und die ersten Städte sich entwickelten, Grundstücke innerhalb der Stadtsiedlungen.

Um 17oo werden in den vorwiegend von englischen Siedlern bewohnten Städten Baltimore und Philadelphia in größerem Umfange und vor allem auch auf längere Dauer Pacht- und Mietverhältnisse begründet [1].

Um 187o/8o wurden in bedeutendem Ausmaß Vermietungen von Grundstücken vorgenommen. Diese Verträge unterschieden sich von der ursprünglichen Form der Landpachten, als nunmehr der Pächter gehalten war, auf dem Pachtgrundstück Gebäude zu errichten. Es wird allgemein anerkannt, daß ohne diese Form der Kombination von Grund und Kapital die explosive Entwicklung der Städte, besonders der Städte der Ostküste, nicht möglich gewesen wäre [2].

---

1) Vgl. Craig, R.M., a.a.O., S. 523.
2) Ebenda.

II. Percentage Leases

Die percentage leases, die in den Jahren um 1915 angewendet wurden, waren eine Weiterentwicklung des bis dahin in den USA praktizierten Mietverhältnisses, obwohl das Prinzip so alt ist, wie der Pachtgedanke selbst. Die Pachtrate wurde festgelegt als Prozentsatz des aus der Verwendung des Pachtobjektes erwarteten Ertrages. Bevorzugtes Anwendungsgebiet waren Vermietung von Grundstücken in Einkaufszentren der Städte ("loo % Locations" und Verpachtung von landwirtschaftlichen Nutzflächen - share cropping). Die percentage leases entsprechen im Grundgedanken dem Begriff der Umsatzmieten bzw. -pachten. Dabei werden die jeweiligen Miet- oder Pachtzinsen als Prozentsatz des jeweils aus der Nutzung des Miet- oder Pachtobjektes durch den Mieter oder Pächter erzielten Umsatzes gebildet. Zwischen 1915 und der Wirtschaftskrise der dreißiger Jahre finden percentage leases weite Anwendungen, vorwiegend bei Grundstücken in besonders günstigen Geschäftslagen zur Errichtung von Einzelhandelsgeschäften und später von Kaufhäusern. Als Neuerung gegenüber früheren Miet/Pachtverhältnissen wurden häufig bauliche Veränderungen nach Wunsch des Mieters/Pächters durch den Vermieter-Pächter vorgenommen. Die Finanzierung erfolgte durch Kredite, die auf die Kreditwürdigkeit des zukünftigen, durch Vertrag bereits gebundenen Mieters/Pächters an den Vermieter gegeben wurden [1]. Bedeutung erlangten diese percentage leases vor allem in der Entwicklung von Einzelhandelsketten, denen es ganz entscheidend auf den Zugang zu den besten Geschäftslagen ("loo % locations") ankam.

Im Bereiche der Landwirtschaft findet sich der Begriff "share cropping" wieder, der eine Anwendung der percentage leases im Bereiche landwirtschaftlicher Nutzflächen darstellt.

---

1) Vgl. Cohen, Albert H., a.a.O., S. 2o; ebenso: McMichael, Stanley L., a.a.O., S. 23.

Das share cropping-System hat große Bedeutung in der Entwicklung der amerikanischen Landwirtschaft und ist Symbol für die katastrophale Lage der Farmer der Jahre 1920 - 1933. Nicht zuletzt durch den ständig steigenden Kapitalbedarf für die nötige Mechanisierung und gleichzeitig aufkommende wirtschaftliche Depression mußten viele kleine, selbständige Landwirte verkaufen und sich als Pächter, den sogenannten "share croppers" durchschlagen. Der Anteil der Pachtfarmen im ganzen Land betrug 1880 26 %, 1900 35 % und stieg von 1920 mit 38 % bis 1930 mit 42 % an [1].

III. Mineral Leases

Eine spezialisierte Anwendung des Mietgedankens findet sich in der Form der mineral leases, Miet- und Pachtverträge über die Ausbeutung von Bodenschätzen bzw. deren Erschließung. Dies gilt besonders in den Staaten des Westens, Californien, Texas, auch Colorado, z.B. bei der Erschließung von Ölfeldern [2].

Diese Vereinbarungen boten sich bei der spekulativen Eigenart dieser Vorhaben den Interessen beider vertragschließenden Parteien, den Landeigentümern und den Ölfirmen. Der Landeigentümer sicherte sich dem Wert der erschlossenen Mineralien entsprechend ein Einkommen ohne Risiko der Erschließungskosten bei Wahrung des Eigentums, die Ölfirmen schalteten das Risiko von Landkäufen unter spekulativen Preisen ohne Gewähr der Fündigkeit aus. Viele Territorien, die sich im Besitz des Bundes bzw. der Einzelstaaten befanden, konnten so in ihren Mineralschätzen erschlossen werden, ohne daß die schwierige Prozedur des Landverkaufs einerseits

---

1) Vgl. Faulkner, H.U., a.a.O., S. 395, 646 ff.
2) Vgl. Business Week, May 20, 1967, S. 182.

oder die Problematik einer staatlichen Erschließung und Förderung von Mineralien andererseits bewältigt werden mußten. Eine gesetzliche Regelung fanden die mineral leases im Mineral Leasing Act von 1920.

IV. Railroad Track Leases

Für die Erschließung einer Industrialisierung ist kennzeichnend die Erschließung des Kontinents durch eine Vielzahl von privaten Eisenbahngesellschaften [1] (erste Eisenbahn 1829/30), die innerhalb bestimmter Territorien ihre Linien betrieben. Die Struktur dieses Bahnsystems ist bis heute geblieben. Im Zuge des Wettbewerbes der Linien untereinander strebten die größeren Linien nach Sicherheit und Ausweitung ihres Anteils am Transportaufkommen. Solches Wachstum hing letztlich aber entscheidend von der Größe des vorhandenen Schienensystems ab und oft war die Pachtung von kompletten Schienensystemen kleiner Linien [2] durch benachbarte Bahnen die einzige Möglichkeit der Erweiterung. So mietete im Jahre 1900 die New York Control and Hudson River Railroad die Gleissysteme der Boston & Albany Railroad auf 99 Jahre.

Die Schienenlänge betrug 261 Meilen bei einem Pachtzins von 2 Mio, der, bezogen auf das Gesellschaftskapital der Boston & Albany eine Dividende von 8 % ausmachte. Die New York Central erhielt dafür den Zugang in das nördlich gelegene Gebiet von Boston und den Anschluß an die Strecken nach Kanada. [3]

---

1) Über die Entwicklung des amerikanischen Eisenbahnwesens vgl. Faulkner, H.U., a.a.O., S. 284.

2) Hoffmann, A., Wirtschaftslehre der Kaufmännischen Unternehmung (Betriebswirtschaftslehre), Leipzig 1932, S. 111; Moody's Investment Manual, Transportation, 1957, S. 1205 ff.

3) Vgl. Craig, Rupert M., a.a.O., S. 28.

C. Die Entwicklung von Miet- und Pachtverhältnissen zum primär absatzpolitischen Instrument

Während sich die bisherige Entwicklung der Miet- und Pachtverhältnisse auf die Erlangung und Nutzung solcher Objekte bezog, die nicht käuflich zu erwerben waren, oder zu teuer, oder die vom Eigentümer nur zur Nutzung durch Dritte gegen Entgelt freigestellt wurden, an die er aber keinesfalls das Eigentum aufzugeben bereit war, befaßt sich der folgende Abschnitt mit einer anderen Motivierung. Hier handelt es sich um Miet- und Pachtverhältnisse und deren historische Entwicklung, die aus absatzpolitischen Gründen eingegangen wurden.

Das Wesen der Miet- und Pachtverhältnisse als absatzpolitisches Instrument wurde bereits angesprochen [1]. Hier möge die Aufmerksamkeit der zeitlichen Entwicklung eines Aspektes des Miet- und Pachtwesens in den USA gelten.

Ausgangspunkt für die hier einzureihenden Vermietungsgeschäfte ist der Beginn der Industrialisierung und der sich immer schneller entwickelnde Stand der Technologie.

I. Frühe Formen von Miet- und Pachtverhältnissen als primär absatzpolitisches Instrument (merchandising leases)

Das beherrschende Ereignis in der Geschichte der USA in der 2. Hälfte des 19. Jahrhunderts ist der Sezessionskrieg von 1861 - 1865. Im Schatten dieses Ereignisses wurden eine Reihe von technischen Erfindungen und deren Verbesserungen gemacht, die manche Handwerkszweige revolutionierten und Grundlagen industrieller Massenfertigungen waren.

---

1) Vgl. S. 12.

Dazu zählt die Entwicklung der Nähmaschine, sowie grundlegende Patente an Maschinen zur Schuh- und Glasbehälterherstellung und nicht zuletzt der unsere Zeit revolutionierenden, elektronischen Datenverarbeitung, als klassisches Gebiet der industriellen Vermietung. Gleichfalls zählt etwa die Vermietung von Telefonapparaten hierzu. Sie begann unmittelbar nach der Auswertung der Bell'schen Erfindung im Jahre 1876 [1].

II. Die Vermietung von Schuhmaschinen

Das Vermietungsgeschäft der United States Shoe Maschinery Corp. (USM) zählt zur ältesten Form der Herstellervermietung. [2]

Die grundlegenden Patente für Maschinen zur Schuhherstellung basieren auf genialen Einfällen in der angewandten Mechanik und erbrachten bei der Herstellung solcher Maschinen den Patentinhabern eine dominierende Marktposition [3]

1846 hatte Elias Howe das Schiffchen für die Nähmaschine erfunden und richtete eine Nähmaschinenfabrik ein. Durch ergänzende Erfindungen des Schusters J.B.Nichols entstand die erste Nähmaschine für die Schuhproduktion, der bald die Erfindung von Blake und Auswertung durch Mc Kay folgten.

Die Mc Kay'sche Maschine ermöglichte die mechanische Vernähung von Schäften und Sohlen und war angetan, die bis dahin ausschließliche Handfertigung von Schuhen zu revolutionieren. Obgleich die Nachfrage nach Schuhwerk wegen des

---

1) Gottsmann, V., Die Vermietung als Vertriebsmethode, Diss. Berlin 1951, S. 95. Ebenso: Cameron, F., Now You Can Lease Almost Anything, American Business, Vol. 29, No. 12, 1959, S. 21 ff.

2) "Des sociétés offrant uniquement leurs maschines en location telle United States Shoe Maschinery Corp., sont à l'origine de la location industrielle", Geeraert, E., Le Développement Du Leasing En Europe, in: Rivista Internationale di Scienze Economiche e Commerciali, Nr.3, 1967, S. 215.

3) Vgl. Faulkner, H.U., a.a.O., S. 257, 429; Gottsmann, V., a.a.O., S. 98, Betriebstaschenbuch f.d.deutsche Schuhindustrie, Erfurt 1948, S. 8.

tobenden Bürgerkrieges durch die Produktion der Schuster nicht befriedigt werden konnte, lehnten die Handwerker die Vorstellung, Geld in Maschinen zu investieren und traditionelle Arbeitsmethoden aufzugeben, ab. [1]

Dies brachte Mc Kay auf die Idee, seine Maschinen zu vermieten. Der Mietpreis belief sich einmalig auf loo Dollar plus 2 cents pro bearbeitetes Paar Schuhe [2].

In den folgenden Jahren wurden eine Reihe weiterer Erfindungen auf dem Gebiet der maschinellen Schuhherstellung gemacht, von denen vor allem der von Goodyear Rubber Comp. entwickelte Klebeprozeß für die Sohlen zu nennen ist.

1899 schlossen sich die drei Hauptfabrikanten von Schuhmaschinen zur United Shoe Machinery Corporation zusammen. Die neue Gesellschaft beherrschte fortan durch die vorhandenen, neuentwickelten und angekauften Patente an Schuhmaschinen in unumschränkter Monopolstellung den Markt. Bis 1916 wurden weitere dreißig Unternehmen der Schuhmaschinenindustrie aufgekauft. Heute stellt der Konzern ca. 3oo verschiedene Typen her, dazu nahezu alle Zubehörteile und Materialien der Schuhherstellung. Mitte der 5oer Jahre waren ca. 85 % aller Schuhmaschinen in den Vereinigten Staaten von United Shoe Machinery Corp. hergestellt [3].

Von Beginn an hatte USM sein Absatzsystem auf Mietbasis abgestellt und weiterentwickelt. Die monopolistische

---

1) Vgl. "But Business is Always Good", in: Fortune, Sept. 1933, p. 34.

2) Vgl. dazu Faulkner, H.U., a.a.O., S. 257 und 492; Gottsmann V., "Die Vermietung als Vertriebsmethode", Diss. Berlin 1951, S. 98.

3) Vgl. "Shoe Machines Ordered on Sale", in: Business Week, Nr. 1226, Febr. 28., 1953, S. 41.

Marktstellung (technologisch vor allem) und das damit straff gekoppelte Mietsystem führten zu einer Reihe beispielhafter Antitrust-Klagen gegen USM [1].

Die erste Klage erfolgte 1918 unter Abschnitt 2) [2] der Shermann Act wegen Konzernbildung und monopolistischer Marktbeherrschung. Die Regierung verlor, da das Gericht feststellte, daß die fusionierenden Gesellschaften zum Zeitpunkt unterschiedliche Produkte erzeugten und nicht im Wettbewerb zueinander standen.

Darüber hinaus wurde aber auch das bestehende Vertriebs-(Miet-)System angegriffen, insbesondere die auf patentrechtlicher Monopolstellung basierenden Mietbedingungen, deren einschneidensten Punkte waren:

- USM - vermietete ausschließlich, Kauf war nicht möglich.
- USM untersagte seinen Vertragspartnern strikt die Anschaffung von Schuhmaschinen anderer Hersteller.
- Die Wartung der Maschinen blieb ausschließlich USM vorbehalten.
- Vertragliche Bindung an USM-Zubehörartikel, z.B. Klebstoffe etc.

Das Gericht verwarf auch diese Klage und bestätigte das Mietsystem als eine Fortsetzung der ursprünglich unabhängigen Absatzmethoden der Konzernmitglieder.

Die weitere Klage erfolgte 1922 aufgrund der Clayton Act. Auch diesen Prozeß verlor die Regierung. Ein dritter Pro-

---

1) Über die verschiedenen Antitrust-Klagen zwischen USM und United States siehe Neale, A.D., The antitrust laws of the United States of America, Cambridge 1966, S.1o5/1o6, 119 - 122, 287. Außerdem Kaysen, Carl, United States v. United Shoe Machinery Corporation, Cambridge, Massachusetts 1956.

2) "Every person who shall monopolize or attempt to monopolize any part of the trade or commerce among the several states, or with foreign nations, shall be deemed guilty of a misdemeanour ...".

zeß zog sich von 1946 bis 1953 hin; die Anklage basierte wiederum auf dem Sherman Act und beinhaltete die gleichen Punkte wie die Klagen von 1919 und 1922. Sie betrafen im wesentlichen die Klauseln über

- Die Dauer des Mietvertrages (in der Regel mindestens 10 Jahre).
- Die vertraglich festgesetzte Mindestmiete bei Maschinen mit stückzahlorientierter Miete.
- Die vertragliche Verpflichtung, die Maschine kapazitätsmäßig voll zu nutzen.
- Die vertragliche Verpflichtung, bei Beendigung der Mietzeit eine "Rückgabegebühr" von 3o - 4o % der Herstellungs- und Entwicklungskosten der Maschine zu zahlen.

Das Gericht konzentrierte sich bei der Urteilsfindung auf das Problem der Sicherung des freien Wettbewerbes und kam zu dem Schluß, daß die Vermietung selbst nicht angegriffen werden könne, "these leasing practices were in one sense normal methods of industrial development ..." [1]
"This court does not rule that leases of that type (United States Shoe Machinery Corp.) are in every context restraints of trade or otherwise unlawful". "... leases themselves are not forbidden only when they are used as an instrument for seeking market control is the lessor to be charged with using them in an attempt to monopolize" [2].

Damit war grundsätzlich die Herstellervermietung rechtlich anerkannt, soweit sie nicht - in Verbindung mit etwa einer technologisch bedingten oder sonstigen Monopolstellung - zur Knebelung der Mieter und Beschränkung des Wettbewerbs verwendet wird. USM verlor diesmal den Prozeß und erhielt zur Auflage:

---

1) Vgl. Neale, A.L.D., a.a.O., S. 121.

2) United States of America v. United States Shoe Machinery Corporation, Civil Action No. 7198, United States District Court, District of Massachusetts, Febr. 18, 1953.

- Neben dem Mietsystem seine Maschinen wahlweise zum Kauf anzubieten.
- Lizenzen seiner Patente zu erteilen.
- Bindungsklauseln zur Zubehörversorgung und des -handels.
- Den automatischen Service, bzw. die Klausel zur ausschließlichen Benützung von USM-Maschinen oder Behinderung der Verwendung von Konkurrenzfabrikaten aufzugeben.
- Kürzung der Mindestmietzeit von 1o auf 5 Jahre zu gestatten.

Damit war USM der Antitrust-Klage unterlegen [1] und in drastischer Weise gezwungen, Änderungen in seinem Vertriebssystem vorzunehmen.

III. Die Vermietung von Glasmaschinen

Die Glasbläserei war über Jahrhunderte hinweg ein reines Handwerk, oft ja sogar als Kunsthandwerk hoch geschätzt. Die ersten halbautomatischen Herstellungsmethoden bei der Glasflaschenproduktion leiten sich von Patenten her, die aus der Zeit um 1865 entstanden.

19o5 führte Michael J. Owens eine Maschine zur Flaschenproduktion ein, die die Lohnkosten pro Flasche von bis dahin 7o cents auf 1o cents senkte. Um 1917 wurden über 5o % aller produzierten Glasflaschen auf 2oo Owens-Maschinen hergestellt. [2]

Die Wirkung auf die Handwerker war, ähnlich wie bei der Einführung der Nähmaschine im Schuhhandwerk, von Skepsis und Abwehr bestimmt und ähnlich, wie bei den Schuhmaschi-

---

1) Im Mai 1954 bestätigte der Supreme Court das Urteil des Boston Federal District Court in letzter Instanz.

2) Vgl. Barnett, G., Chapters on Machinery and Labor, The Quarterly Journal of Economics, Harvard University Press, May/Aug. 1925, S. 337 - 356, 544 - 574.

nen in der Auswirkung. So entschloß sich auch Owens, als Absatzmethode für seine Maschine das Mietsystem einzusetzen.

Neben Owens versuchten sich aber ebenso andere Maschinenproduzenten, unter denen sich besonders die Hartford-Fairmont-Company - später Hartford Empire Company - hervortat, die bis 1938 durch eigene Entwicklungen und Patentverträge über 800 Patente an Glasmaschinen kontrollierte (davon etwa 60 von Owens). 94 % aller Glasbehälter, die 1938 in den USA produziert wurden, wurden auf durch Hartford Patente kontrollierten Maschinen hergestellt.

Im Jahre 1939 wurde schließlich Hartford-Empire unter Antitrust-Klage gestellt [1]. Das Department of Justice klagte wegen der Monopolisierung des Glasmaschinenmarktes durch die Hartford Patente. Das Gericht bestand ganz entschieden auf der Änderung des Vermietungs- und Lizenzsystems.

In der Berufung verwarf das Bundesgericht [2] die Verurteilung des Mietsystems und verwies das Verfahren zur Neuverhandlung, in der Hartford schließlich doch zur Auflage gemacht wurde, seine Maschinen auch zum Verkauf anzubieten und zwar sowohl die gegenwärtig unter Mietplänen in Gebrauch befindlichen Maschinen als auch solche aus dem zukünftigen Vertrieb.

"The Defendant Hartford-Empire-Company will offer to sell at any time to any use and licensee,together with the rigth to use in any machine so purchased all present inventions, at Hartford-Empire's depreciated book value of

---

1) Eine genaue Darstellung des Hartford-Empire Comp.-Falles findet sich in der Urteilsbegründung des Bundesgerichtes: U.S. v. Hartford-Empire-Company, 46 Federal Supplement 1942, p. 541; ebenso in Auszügen: Neale, A.D., a.a.O., p. 278 - 279.
2) 323 U.S.-386 (1945).

each machine at the time of sale". [1]

Die Glasfabrikanten nahmen in überaus großem Maße die Möglichkeit in Anspruch, zu außergewöhnlich günstigen Buch-Preisen die angemieteten Maschinen zu kaufen, was natürlich auf diesen Preis der gerichtlichen Verkaufsauflage zurückzuführen war. In der Folge behielt auch Hartford das Mietsystem, wenn auch in geänderter Form, bei, bot aber der Auflage entsprechend, seine Maschinen auch zum Verkauf an.

IV. Die Vermietung von Rechenmaschinen und Datenverarbeitungsanlagen

Im wesentlichen verlief die Entwicklung bei der Vermietung von Büro und Datenverarbeitungsanlagen durch die International Business Machines Corp. (IBM), ähnlich wie in den vorgenannten Fällen von Hartford-Empire Company oder United States Shoe Machinery Corp. Praktisch seit der Einführung der Tabulier-Maschinen durch Hollerith und der Herstellung durch IBM wurden diese Maschinen ausschließlich mietweise überlassen. Auch hier waren wieder alle Symptome, wie in den vorgenannten Fällen gegeben: Einschneidende Neuerung, starke patentrechtliche Situation, hohe Kosten etc., um die Vermietung als "günstigste" Vertriebsmethode zu wählen.

Aber nicht nur die Vermietung wurde von IBM übernommen, sondern auch einschneidende Bindungen an den Hersteller, z.B. durch vertragliche Verpflichtung ausschließlich die von IBM angebotenen Lochkarten zu verwenden. In der Entscheidung des Supreme Court von 1936 mußte IBM diese Klausel fallen lassen. Das Mietsystem blieb auch hier, wie bei der Vermietung von Schuhmaschinen, weiter bestehen.

---

1) Babione, F.A., Marketing Equipment by Leasing, Diss. Ohio State University, Columbus, Ohio, 1949, S. 77.

Während der Truman Administration begann allerdings ein neuer Rechtsstreit zwischen dem Departement of Justice und IBM um die ausschließliche Vermietung der elektronischen Datenverarbeitungsanlagen.

1956 verglichen sich die Parteien in einem bedeutsamen Entschluß, seitdem IBM, bei einer Übergangszeit von 5 Jahren, seine EDV-Anlagen neben der Vermietung auch zum Verkauf anbietet. Darüber hinaus verpflichtete sich IBM, unter dem Druck der bereits genannten anderen Antitrust-Prozesse [1)]

- Einen Gebrauchtanlagen-Markt zu schaffen durch Veröffentlichung von Preislisten
- Die ausschließliche Serviceleistung aufzugeben und andere, als Original-IBM-Lochkarten zum Gebrauch zuzulassen
- Firmenfremde Mechaniker an IBM-Anlagen auszubilden
- Patente unter annehmbaren Bedingungen unter Lizenzen zuzulassen.

Diese Entscheidungen waren von großer Bedeutung, als sich gerade der Markt für EDV-Anlagen entwickelte und andere Wettbewerber hinzukamen (z.B. General-Electric, Remington, RCA usw.).

Ganz entscheidend aber war diese Änderung im Vertriebssystem von IBM für das erst viel später einsetzende Computer-Leasing-Geschäft als einem der Hauptgebiete der Anwendung des modernen financial leasing.

---

1) Vgl. The Impact of Two Historic Antitrust Decrees, in: Business Week, No. 1379, Febr. 4, 1956, S. 26 - 28, ebenso Neale, A.D., a.a.O., S. 287 - 289.

V. Die Vermietung sonstiger Objekte unter absatzpolitischer Zielsetzung

Die Zwecksetzung der bislang dargestellten Anwendungen von Mietsystemen war innerhalb des Absatzprogramms der Unternehmen Mittel zur Erreichung quasi-monopolistischer Marktstellungen.

Ansätze der Anwendung von Mietsystemen unter rein absatzpolitischer Zielsetzung, insbesondere bei Käufermärkten, lassen sich in den Depressionsjahren um 1930 finden.

Babione berichtet von der Vermietung von Bus-Reifen durch die Community Traction Comp. of Toledo seit dem Jahre 1926 [1]. Auch die Greyhound-Bus-Linie mietete komplette Bereifungen für ihre Überlandbusse [2].

1932 vermieteten die Automobilfirmen, die unter starken Absatzproblemen litten, PKW's direkt an Taxiunternehmer. Dieses Mietsystem bildete auch das Vorbild für das heute verbreitete Verfahren der Taxiunternehmer, z.B. in New York City, ihre Wagen an Taxifahrer zu vermieten [3].

Baumaschinen, die vor 1920 kaum vermietet wurden und zunächst nur in Einzelfällen und gegenseitig von anderen Bauunternehmern kurzfristig angemietet wurden, wurden nunmehr auch durch Baumaschinenhändler vermietet, da in ihrer Branche sonst überhaupt keine oder nur äußerst schwierig Geschäfte gemacht werden konnten. Die starke Bautätigkeit während des 2. Weltkrieges für Regierungsaufträge brachte dann immer häufiger Vermietungen, ja sogar einen Mietwucher,

---

1) Vgl. Babione, F.A., a.a.O., S. 85.

2) ebenda.

3) Mc Neill, R.B., The Lease as a Marketing Tool, Harvard Business Review, Vol. XXII, No. 4, Sommer 1944, S. 416.

so daß das staatliche Office of Price Administration mit der Association of Equipment Dealers feste Mietsätze für Baumaschinen im Rahmen der "cost-plus"-Aufträge festlegte [1].

Entscheidend aber für die Verbreitung der rental plans und dem daraus hervorgehenden equipment leasing war die Entwicklung der Werkzeugmaschinen und der Probleme ihres Absatzes. Anfang der 5oer Jahre "The impetus provided for the acceptance of leasing was largely from the technological advancement in the machine-tool industry" [2].

Eine Aufstellung des Council for Technological Advancement [3] aus dem Jahre 1954 zeigt, in welchem Umfange und in welchen Branchen Leasing-Pläne Eingang gefunden haben und wie sehr das Leasing unter absatzpolitischer Zielsetzung verbreitetes Instrument geworden ist. [4]

---

1) Vgl. Babione, F.A., a.a.O., S. 118.

2) Bennett, P.D., Marketing Aspects of Capital-Equipment Leasing, Austin, Texas 1961, S. 14.

3) Leasing of Industrial Equipment Background Statement and Summary of CTA Study to Date, March 29, 1954, S. 4.

4) Air conditioning Anlagen: Carrier Corporation; Baumaschinen: Zahlreiche Händler und Hersteller; Behälter und Verpackungsmaschinen: American Can Comp., Continental Can Company, Emhart Manufacturing Co., Ex-Cell-O Corporation, Owens Illinois Glass Company; Nahrungsmittelverpackungs- etc.-Maschinen: Food Machinery and Chemical Corp., Frozen Food Products, Inc.; Transporteinrichtungen: Baker Rauling Co., Clark Equipment Co., Lift Truck Service Co., Yale & Towne Manufacturing Co., Automatic Transportation Co., ferner zahlreiche Gebrauchtmaschinen-Händler; Wäscherei und Reinigungsmaschinen: Prosperity Co., Werkzeugmaschinen: Chicago Rivet and Machine Co., Do All Company, Kearny and Trecker, Warner and Swasey, Hughes Tool Co. und ebenfalls zahlreiche Werkzeugmaschinen-Händler; Bergbau-Einrichtungen: Joy Manufacturing Co.; Büromaschinen und Ausrüstungen: Addressograph-Multigraph, International Business Machines Corp., Pitney-Bowes, Remington-Rand Inc.; Schuhmaschinen: United Shoe Machinery Comp.; Elektrotechnische Ausrüstungen und Werkzeuge: Lincoln Electric Co.; Röntgeneinrichtungen: General Electric Co.
Vergleichbare Aufstellungen bei Henle, F., "How to Modernize on Other People's Money, Dun's Review and Modern Industry Vol. LXXII, No. 4, Oct. 1958, S. 34; Thomas, M.J., "Leasing: Sales-Maker in'56 ", in: Printer's Ink, Vol. CCLII, No. 13, Sept. 3o, 1955, S. 21.

VI. Die Vermietung von Werkzeugmaschinen (machine tool rental plans) als Übergang zum finanzierungstechnischen Instrument (financial equipment leasing)

Die Vermietung von Werkzeugmaschinen (machine tool rental plans) spielt seine besondere Rolle in der Entwicklung des organisierten Leasinggeschäftes durch die Anwendung von Mietverhältnissen auf eine neue Art von beweglichen Investitionsgütern, unter der Zielsetzung der Absatzförderung und, in der Fortentwicklung, des Angebotes finanzierungstechnischer Methoden.

Auf die Gründe für die Entwicklung der rental plans soll später eingegangen werden [1]. Hier interessiert ihre Entstehung, ihre Form und Entwicklung zum finanzierungstechnischen Instrument.

Die Vermietung von Werkzeugmaschinen kam zunächst in Einzelfällen, besonders durch Großhändler vor. Herstellerorientierte Mietpläne sind aber erst seit dem Jahre 1948 bekannt, als die Chicagoer Firmen Do All Co. und Emerman Machinery Co. die Maschinenvermietung durch rental plans anboten.

Do All's Plan sah die Vermietung auf mindestens 3 Jahre vor, bei einer vorschüssig zu zahlenden Monatsmiete von 1/36 des Listenpreises. Es bestand Kaufoption, bei der im Falle der Ausübung 75 % der gezahlten Mieten angerechnet wurden.

Steuerlich wurde der Plan als Mietverhältnis anerkannt, soweit nicht im Falle der Ausübung der Kaufoption eine übermäßige Differenz zwischen "Restkaufpreis" und dem

---

1) Siehe auch S. 65 ff.

jeweiligen Zeitwert der Maschine bestand [1].

Emerman's Mietplan sah keine Reglementierung der Mietzeit vor, eine Kaufoption konnte jederzeit ausgeübt werden. Die Berechnung der Mietraten beruhte auf einer täglich 8-Stunden-Nutzung (bei 16 Stunden erhöhte sich die Monatsmiete um 5o %, bei Schichtbetrieb verdoppelte sie sich) [2].

Weitere Herstellervermietungen durch machine tool rental plans entstanden im Jahre 1954. In diesem Jahre führte die Maschinenfabrik Kearny & Trecker Corp., Milwaukee, ihre rental plans ein. Sie sind als reine Absatzhilfen konzipiert. Plan A sieht während der ersten 3 Jahre der Mietdauer eine Jahresmiete von 25 % des Listenpreises vor, danach besteht eine Kaufoption bei einem Kaufpreis von 45 % des ursprünglichen Listenpreises, andernfalls läuft der Vertrag, bei verringerter Miete, weitere 4 Jahre zu lo % des ursprünglichen Preises als Mietrate. Im Plan B variiert die Jahresmiete 3o % im ersten, 25 % im zweiten Jahr mit dann einsetzendem Kaufoptionsrecht mit 6o % des Listenpreises [3].

Kearny & Trecker zeigten sich zuversichtlich über die steuerliche Anerkennung als Mietvertrag. "We spent thousands of dollars to develope a true lease, rent is rent and has nothing to do with purchase". [4]

---

1) Vgl. Brown, D.L., "Plant Modernization aided by Machine Tool Rental Plans", in: The Iron Age, Sept. 1949, S. 8o ff.

2) Vgl. Brown, D.L., a.a.O., S. 81.

3) Vgl. Machine Tool lease plan bows, in: Industrial Marketing, Vol. 39, No. 2, Febr. 1954, S. 26.

4) Vgl. Anderson, L., "Kearny & Trecker's Controversial Tool Lease Plan Boosts Sales Sharply", in: Industrial Marketing, Vol. 39, No. 5, May 1954, S. 53.

Der einzelnen Betrag dieses Rental Plan enthält seine [illegible] wie [illegible] und die [illegible] [illegible] [illegible]

wurden. Die rental plans wurden in den frühen 4oer Jahren in ihrer Entfaltung durch fehlende Refinanzierung bei Banken und anderen Kreditinstituten stark begrenzt [1], da für eine institutionalisierte Refinanzierung die technische Kenntnis im Werkzeugmaschinenverkauf fehlte, die in diesem Geschäft liegenden Risiken nicht überschaubar waren und, vor allem, Kenntnisse über die Verwertbarkeit von Gebrauchtmaschinen fehlten [2]. In den meisten Fällen wurden deshalb die rental plans von den Vermietern selbst finanziert.

Im Falle Kearny & Trecker erfolgte zum ersten Male die Finanzierung durch die Hausbank [3]. Jones & Lamson bedienten sich der Zusammenarbeit der Finance Company CIT Corp. [4] Rento Inc. [5] schließlich konnte von vornherein die gesamte Refinanzierung durch eine "old line bank" [6], der Girard Trust Company, Philadelphia, sicherstellen.

---

1) Vgl. Anthony, J., "Now You Can Rent It For Less", in: The Iron Age, Aug. 31, 195o, S. 52.

2) Vgl. Brown, D.L., a.a.O., S. 82.

3) "Machine Tool Lease Plan Bows In", a.a.O., S. 26.

4) Vgl. "CIT and Jones & Lamson Offering New Installment Plan For Machine Tools", a.a.O., S. 1.

5) Siehe Seite 58.

6) Im Jahre 196o übernahm die Franklin Nation Bank of Long Island die Refinanzierung der Jones & Lamson Lease Plans, vgl. Business Week, Aug. 10, 1963, S. 81.

Dritter Teil: Die Entwicklung von Miet- und Pachtverhältnissen zum primär finanzierungstechnischen Instrument (financial leasing) und seine Institutionalisierung

A. Historische Entwicklung

I. Frühe Formen

Nachdem Miet- und Pachtverhältnisse beim Immobiliengeschäft und beim Vertrieb von beweglichen Gütern, insbesondere Maschinen bis in die Gründerjahre der britischen Kolonien in Amerika, also bis in das vergangene Jahrhundert zurück verfolgt werden können, erscheint die Anwendung von Miet- und Pachtverhältnissen als rein finanzierungstechnisches Instrument oder Teil davon, als ein Ergebnis der letzten zwanzig Jahrzehnte zu sein.

Immerhin kann aber die Anwendung von Miet- und Pachtverhältnissen als finanzierungstechnisches Instrument in den Vereinigten Staaten bis in das Jahr 1845 zurück verfolgt werden.

Der Bau und Betrieb der ersten Eisenbahnstrecken, ab 1830, erforderte für damalige Verhältnisse enorme Beträge, so daß die Eisenbahngesellschaften nicht noch aus eigenem Kapital Mittel aufbringen konnten, um Lokomotiven und Wagen in genügender Anzahl zu beschaffen. Sie wurden deshalb von den Herstellern unter Eigentumsvorbehalt - meist unter Einschaltung eines Trust [1] und privaten und institutionellen Investoren - verkauft. Im Jahre 1845 sicherte sich so die Schuylkill Navigation Company [2] die Nutzung von

---

1) Siehe Seite 12off.Solche Konstruktionen sind aus dem Jahre 1839 und 1842 bekannt. Vgl. Smith, P., The Development of the legal Status of American Railroad Equipment Securities, Diss., New York University 1950, S. 14 f.

2) Vgl. dazu auch Duncan, Kenneth, Equipment Obligations, New York 1924, S. 11.

Kanalschiffen und später auch Güterwagen. Die Verwaltung des Eigentums wurde auf drei Trustees übertragen und diente als Sicherheit für die zehn Jahre laufenden Schuldverschreibungen, die von der Hausbank übernommen wurden. Die Trustees vermieteten die Schiffe bzw. Güterwagen an die Benutzer.

"The trustees executed a deed of trust upon these terms und 'leased' the barges to the company for a rent depending on the clear profit that might be derived from their use on the canal barges and leases the cars to the company for a nominal consideration". [1)]

Celia [2)] nennt diese Konstruktion mit Recht Vorläufer der equipment trust leases und Grundlage der modernen Leasing-Praktiken, wie sie heute als finanztechnisches Instrument angewandt werden.

II. Railroad Equipment Financing

Die Finanzierung der amerikanischen Eisenbahnen zeigt im Spiegel der Geschichte ein bewegtes Bild, das eng verbunden ist mit Anfang, Wachstum und Wandel der Wirtschaft des Landes und geprägt von fast immerwährenden Schwierigkeiten der Kapitalaufbringung. In den Jahren 183o bis 186o wurden über 1,25 Mrd $ in Eisenbahnen investiert, von denen der überwiegende Teil aus Europa kam. Anlagen in amerikanischen Eisenbahnpapieren erfreuten sich hier außerordentlicher Beliebtheit. Um 19o7 waren mehr als ein Viertel der Eisenbahnen im Besitz von Europäern, vorherrschend Engländer.

---

1) Rawle, F., "Car Trust Securities", American Bar Association Reports, 1885, VIII, S. 322.

2) Celia, Alexander P., Financing Industrial Equipment Leases, New York 1961, S. 2.

Erst nach dem 1. Weltkrieg kamen die Eisenbahnlinien vorwiegend in Besitz amerikanischen Kapitals. [1]

Finanzierungsprobleme kennzeichnen auch die Entwicklung nach dem 2. Weltkrieg. In den letzten 10 Jahren entstand durch den fast völlig an die Fluglinien verlorenen Personenfernverkehr und dem Konkurrenzkampf mit dem LKW-Güterfernverkehr eine Strukturkrise, die zur Existenzfrage wurde. Ende 1957 z.B. reichte die Liquidität aller Eisenbahnlinien gerade für die fällige Lohnzahlung und andere kurzfristige Verbindlichkeiten [2]. Dabei wurden dringend Mittel zur Modernisierung und Anpassung der Wagenparks, insbesondere mit Spezialtransportwaggons, dem einzig noch Ertrag versprechenden Güterfernverkehr, benötigt; der Passagierdienst als Verlustgeschäft wird in nunmehr zunehmendem Umfang eingestellt. [3]

Die Eisenbahngesellschaften bedienten sich für die Aufbringung der benötigten Mittel, vornehmlich für die Finanzierung des rollenden Materials, Konstruktionen, die unter den Sammelbegriff equipment obligations fallen [4].

---

1) Vgl. Faulkner, Harold H., a.a.O., S. 289, 498.

2) Vgl. Craig, R., a.a.O., S. 26.

3) "Most of the passenger equipment now in use is rapidly approaching obsolescence and would cost the company over $ 50 Mio to replace. The competitive disadvantage of the railroads leaves no justification for spending millions of dollars for new equipment for a service that is no longer patronized sufficiently even to pay its own way. The Company therefore has no alternative but to press for incontinuence of passenger operations..." Southern Pacific Co., 83rd Annual Report 1966, S. 3.

4) "equipment obligations" sind bonds, notes, oder certificates und damit "immidiate or ultimate security and essentially a lieu upon specific lots of railway equipment or rolling stock", Duncan, K., a.a.O., S. 9.

Dazu zählen:

- Railroad bonds
- Equipment trust agreements
- Conditional sale contracts
- Lease arrangements

1. Railroad bonds (Schuldverschreibungen der privaten amerikanischen Eisenbahngesellschaften)

In den Gründerjahren waren die Aktien das vorherrschende Instrument zur Aufbringung des benötigten Kapitals. In späteren Jahren, wohl aus Scheu, herrschende Besitzverhältnisse ändern zu müssen, traten die Schuldverschreibungen in den Vordergrund, sie gehörten zu den beliebtesten Anlagewerten der Lebensversicherungsgesellschaften.

Anteil der railroad bonds am Anlagevermögen der Lebensversicherungsgesellschaften in Mio Dollar:

Jahr	Betrag	Anteil am Vermögen (%)
1917	1.813	3o,5
192o	1.775	24,3
1925	2.238	19,4
193o	2.931	15,5
1935	2.625	11,3
194o	2.83o	9,2
1945	2.948	6,6
195o	3.187	5,o
1955	3.912	4,3
196o	3.774	3,1
1964	3.322	2,2

Quelle: Life Insurance Fact Book 1965, S. 75

Während sich das absolute Volumen der von den Lebensversicherungsgesellschaften gehaltenen railroad bonds über die vergangenen 3o Jahre relativ gering, meist zunehmend verändert aufweist, sank der Anteil am gesamten Anlagevermögen, prozentual gemessen, stark ab. Dies ist darauf zurückzuführen, daß diese Kapitalsammelstellen andere

Anlagewerte, aber auch andere Anlagetechniken bevorzugen, um ihr enorm gestiegenes Vermögen anzulegen. Parallel lief dabei die Entwicklung der Finanzierungstechnik der Eisenbahngesellschaften. Sie verringerten das Volumen der ausstehenden Schuldverschreibungen kontinuierlich, so daß der Anteil der von den Lebensversicherern geholten bonds heute mit ca. 4o % gegenüber 2o % vor 30 Jahren ausgewiesen ist [1]. Wenden wir uns nun den neueren finanzierungstechnischen Instrumenten der Eisenbahngesellschaften zu.

2. Equipment trust agreements

Die Suche und Durchführung neuer Methoden und Techniken, auch im Bereich der Finanzierung, kann für die progressive und pragmatische Einstellung der Amerikaner zur wirtschaftlichen Entwicklung als symptomatisch bezeichnet werden. So sind denn auch die hier dargestellten Methoden "peculiarly an American product". ..."they overcome difficulties in an rigid financial structure"... "At first hardly more than a historical incident of casual interest, they have come to play an important part in railroad finance". [2]

Im Vordergrund der Bemühungen stand dabei die Notwendigkeit, neue Methoden der Besicherung zu entwickeln, um die steigende Fremdfinanzierung überhaupt durchführen zu können, war doch in aller Regel der Grundbesitz bereits hypothekarisch bis zum äußersten belastet [3]. So sind die Streckenlinien der New York Central-Gesellschaft z.B. mit Hypotheken wie folgt belastet:

---

1) Vgl. Duncan, K., a.a.O., S. 9.

2) Vgl. Street, Donald Macqueen, Railroad Equipment Financing, New York 1951, S. 15.

3) Ebenda.

Erste Hypothek von loo Mio Dollar auf die Strecken östlich von Buffalo, N.Y., und 5o Mio Dollar auf die westliche Bahnlinie.

Zweite Hypotheken belaufen sich auf ca. 4o Mio Dollar und nachfolgende Hypotheken auf ca. 69 Mio Dollar.

"Small wonder then that borrowers have sought and lenders have insisted on getting, when possible, some form of security better than a mortgage which would be subject to such enormous prior claims" [1].

Die erste Anwendung eines equipment trust agreements geht zurück auf die Konstruktion des Railroad Car Trust of Philadelphia [2] in den 8oer Jahren des vorigen Jahrhunderts, heute als System allgemein unter der Bezeichnung Philadelphia Plan - diese rechtliche Konstruktion wurde zuerst in Philadelphia entwickelt - bekannt. Der rechtlichen Konstruktion nach ist aber der Philadelphia Plan nichts anderes, als ein Verkauf unter Eigentumsvorbehalt, an dem jedoch, außer dem Verkäufer (Herstellerfirma) und dem Käufer (Eisenbahngesellschaft), noch ein Trustee (Trustverwalter) und schließlich Geldgeber als vierte Partei bewilligt sind, wobei der Trustee den Drehpunkt der Transaktion darstellt [3].

Die Eisenbahngesellschaft verhandelt über technische Details und Anzahl der zu erwerbenden Ausrüstungen mit dem Hersteller, der seinerseits die Rechnung und sonstige Dokumentationen an den Trustee übergibt. Dieser sorgt für die Aushändigung der von der Käuferin überlassenen Empfangsbestätigung und Auszahlung - sogenannte advance

---

1) Vgl. Streec, Donald, Macqueen, a.a.O., S. 16.

2) Vgl. Rawle, F., a.a.O., S. 322.

3) Siehe die Darstellung eines Trust agreements auf S.11, Abb. 6.

rental (i.d.R. 2o % des Kaufpreises) und begibt weiterhin für die restlichen 8o % sogenannte certificates, die von institutionellen Investoren als Anlagewerte übernommen werden. Die Käuferin verpflichtet sich, Zahlungen - "rentals" [1] - zu leisten in einer Höhe und Fälligkeit, die den Zinsen und der Amortisation der Zertifikate entspricht sowie alle Steuern, Versicherungen und Reparaturen zu übernehmen. Alle Rechte aus Eigentum bleiben beim Truster, der nach Ablauf der "Mietzeit" und Ablösung der Zertifikate das Eigentum auf die Eisenbahngesellschaft überträgt.

3. Conditional sales contracts

Vor allem während der ersten Hälfte des Jahrhunderts werden Eisenbahnfinanzierungen nach diesem System durchgeführt. Der wesentliche Unterschied zum equipment trust agreement besteht darin, daß eine Verschleierung in Form eines "Mietverhältnisses" nicht angestrebt wird. Es handelt sich um ein reines Kaufgeschäft unter Eigentumsvorbehalt, unter Einschaltung von Geldgebern, die ihrerseits für die Abwicklung der Finanzierung und ordnungsmäßige Amortisation der Kredite Sorge tragen.

4. Lease arrangements

Während die Konstruktion des Philadelphia Plans oft irreführenderweise als Leasing verstanden wurde und die Bezeichnung "pseudo lease" [2] erhielt, handelt es sich bei den

---

1) Es handelt sich hier, entgegen irreführender Terminologie, nicht um ein mietrechtliches Schuldverhältnis. Es werden nur die Bezeichnungen und Ähnlichkeiten zur Miete verwendet, um zu betonen, daß der Eisenbahngesellschaft nur die Nutzung, nicht aber das Eigentum übertragen wurde.

2) Vgl. Zises, A., Equipment Leasing by Banks, The Bankers Magazine, Vol. 147, Nr. 1, Winter 1964, S. 1o2.

im Jahre 1949 entwickelten Equitable Plan [1] um reine mietrechtliche Schuldverhältnisse, sogenannte "bona fide leases" [2] oder "snow white leases" [3], die nicht in conditional sales contracts umgedeutet werden können.

Die wirtschaftlich schwierige Lage der Eisenbahngesellschaften ließ schließlich selbst i.d.R. 2o % Anzahlung für Finanzierung von Investitionen in rollendem Material unter dem Philadelphia Plan oder conditional sales contracts zu einem Problem werden, was sich endlich auch auf die auf Eisenbahninvestitionsgüter spezialisierte Industrie negativ auswirken mußte [4]. Dabei waren Neuinvestitionen für die Eisenbahngesellschaften lebensnotwendig, da das rollende Material völlig zu veralten drohte [5], der Gütertransport aber, besonders mit Spezial-Waggons, der einzige Geschäftszweig sein konnte, um in der Zukunft wirtschaftlich bestehen zu können [6].

Der Equitable Plan diente somit den Interessen der Eisenbahngesellschaften, der Investitionsgüterindustrie und nicht zuletzt den institutionellen Investoren.

---

1) Genannt nach der Urheberin, der Equitable Life Insurance Society of America, New York.
Urheber des Gedankens war Carry Champ, Präsident der Pullman-Standard Car Mfg Co., einer führenden Waggonfabrik. Vgl. "Pullman-Equitable Deal Set", in: Business Week, April 8, 195o, S. 92.

2) Vgl. Street, Donald Macqueen, a.a.O., S. 124.

3) Vgl. Vancil, R.F., Leasing of Industrial Equipment, a.a.O., S. 166.

4) Vgl. "Rail Equipment Hits Rough Road", in: Business Week, No. 1o74, Apr. 1, 1950, S. 8o.

5) Das durchschnittliche Alter der Güterwagen betrug 195o 1o Jahre; 54 % waren über 2o Jahre, 18 % über 3o Jahre alt.
Vgl. "Pullman-Equitable Deal Set", a.a.O., S. 92.

6) Siehe auch S. 46.

Der Equitable Plan skizziert sich wie folgt [1]. Die Versicherungsgesellschaft übernimmt, über die Finanzierung hinaus, die Funktion eines Vermieters, d.h. sie erwirbt vom Waggonhersteller gegen eine Anzahlung das Eigentum an den von der Eisenbahn gewünschten Wagen. Die Versicherung vermietet diese dann unter einem 15-Jahre-Mietvertrag mit einer Verlängerungsoption (bis zu 10 Jahren). Unterhaltung, Versicherung, Ersatz usw. gehen zu Lasten des Mieters.

Die Versicherung leistet den restlichen Kaufpreis an den Hersteller in 5 Jahresraten. Die Versicherung behält sich im Falle des Verzugs seitens des Mieters ein Kündigungsrecht vor, der Mieter kann nicht vorzeitig den Vertrag beenden. Darüber hinaus kann die Versicherung im Falle des Mietverzugs Rückgriff auf den Hersteller nehmen.

Die Konditionen waren nicht allgemein festgelegt und hingen vom Volumen, technischen Ausführungen, dem Mieter usw. ab, dürften aber hinsichtlich der Finanzierungskosten sich an equipment trust agreements anlehnen, bei denen die Zinsrate zwischen 2,5 und 2,75 % schwankten. Die Mietkosten für einen Waggon zum Bruttopreis von ℳ 5.5oo betrugen ca. ℳ 1.4o bis ℳ 1.67 pro Tag, bei Ausübung der Option Verlängerungsoption nach 15 Jahren ca. ℳ 0,2o pro Tag [2]. Am Ende der Mietzeit mußten die Mietgegenstände der Versicherung zurückgegeben werden. Eine Kaufoption bestand i.d.R. nicht.

---

1) Eine ausführliche Darstellung des Equitable Plan findet sich bei Street, Donald Macqueen, a.a.O., S. 124 ff.

2) Vgl. Ausführungen von Mc Hugh, G. and Holding, A., "Purchase and Leaseback", Journal of the American Society of Chartered Life Underwriters, Vol. X, No. 4, Fall 1955, S. 293; Craig, R., a.a.O., S. 27; "Pullman-Equitable Deal Set", a.a.O., S. 92.

Obgleich bei sorgfältiger Betrachtung dieser Plan sich als Neuland für das Anlagegeschäft der Lebensversicherungen offenbart, hat das New York State Insurance Department, die zuständige Versicherungsaufsichtsbehörde, diese Anlageform genehmigt, indem sie den Equitable Plan wesensmäßig nicht von den trust agreements unterschied, die ausdrücklich im Staate New York als erlaubte Investitionsform den Versicherungen offen stand [1]. Der Equitable Plan aus dem Jahre 1949 ist sehr weitgehend schon eine Form des financial leasing: "The Equitable Plan undeniably makes strong use of long-term leasing methods to solve a problem which is largely financial in nature". [2]

Eine Fortführung der Anwendung des Mietgedankens und seiner Verwendung als rein finanzierungstechnisches Instrument vollzog sich schließlich in der Gründung der National Equipment Leasing Corp., Pittsburgh, Pennsylvania. Es handelt sich dabei bereits um die Gründung einer reinen Leasinggesellschaft zur speziellen Vermietung rollenden Eisenbahnmaterials. Es bestand weder eine ausschließliche Verbindung zu einer Eisenbahnlinie noch zu den Herstellern oder institutionellen Investoren.

Der Leasingplan der National Equipment Leasing Corp. ähnelt dem Philadelphia Plan insoweit, als es sich auch hier um einen "reinen" Mietvertrag handelt. Es wird allerdings, wie beim equipment trust agreement, ein Trustee mit der Übernahme des Eigentums, der Ausgabe von trust certificates als Schuldtitel - gesichert durch die vermieteten Gegenstände des Mietvertrages und der Mietforderungen - eingeschaltet.

---

1) Vgl. "Pullman-Equitable Deal Set", a.a.O., S. 14.
2) Vgl. Cohen, Albert H., a.a.O., S. 30.

III. Miet- und Pachtverhältnis als primär finanzierungstechnisches Instrument im Immobilienbereich (das sale und lease-back-Verfahren)

Bei den Frühformen der Anwendung des Miet- und Pachtwesens auf dem Immobiliensektor in den Vereinigten Staaten waren finanzierungstechnische Zielsetzungen nicht gegeben. "While earlier land leases, long-term percentage leases, mineral leases, and selling leases were arrangements entered into in lieu of a direct sale of the property, the primary motiv for electing the leasing alternative was frequently to take advantage of the legal differences between the lease and the sale rather than to use the lease primarily as a method of financing" [1].
In den Jahren unmittelbar nach dem 2. Weltkrieg wurden diese Akzente verschoben, um den Finanzierungsanforderungen einer auf Friedensproduktion umgestellten Industrie zu entsprechen, neue Möglichkeiten zu schaffen und traditionelle Formen zu ergänzen. Vor allem auf dem Immobiliensektor wurden Finanzierungsmethoden entwickelt, die sich ergänzend in das bestehende Finanzierungsinstrumentarium einfügten. Unter der Bezeichnung sale and lease-back [2] entwickelte sich ein Verfahren, das besonders Ende der vierziger und Anfang der fünfziger Jahre in einigem Umfang und spektakulären Fällen angewandt wurde.

---

1) Cohen, Albert H., a.a.O., S. 22.

2) Sale und lease-back-Verkauf und Zug-um-Zug-Rückmiete und die aus dem terminus technicus entnehmbaren Elemente dieses Verfahrens; man kann es definieren als "a transaction in which the sale is made subject to the condition that the seller simultaneously lease the property from the buyer as soon as the little passes", Greenfield, H. andGriesinger, Frank K., Sale-lease-back and leasing in Real Estate and Equipment Transactions, New York 1958, S. 2o.

Die erste Durchführung der sale and lease-back-Idee wird L.A.Warren, Präsident der Safeway Stores Inc., einer kalifornischen Supermarkt-Kette, zugeschrieben. Bereits im Jahre 1936 begann Safeway die Finanzierung neuer Supermärkte nach diesem System [1].

Safeway suchte die für die Errichtung eines Supermarktes nach ihrer Meinung beste Geschäftslage, kaufte die in Frage kommenden Grundstücke und errichtete nach eigenen Plänen und auf eigene Rechnung die gewünschten Gebäude. Nach Fertigstellung wurden diese Gebäude samt Grundstücke an private Investoren verkauft. Safeway erhielt einen langfristigen Mietvertrag und darüber hinaus die zunächst in Immobilien gebundenen Mittel zurück von denen, die sich - und das dürfte der entscheidende Gedanke gewesen sein - durch hohe Umschlaggeschwindigkeit des Umlaufvermögens eines Handelsunternehmens eine wesentlich höhere Rendite versprachen, trotz der zu zahlenden Mieten. "Safeway is in the grocery business not in the real estate business" 2).

Die erste bekanntgewordene sale und lease-back Transaktion, in der auch sogenannte tax exempt institutions [3] eingeschaltet waren, fand im Jahre 1943 statt, als der Kaufhauskonzern Gimbel's, Philadelphia, das dortige Warenhaus für 4,3 Mio $ an die Fidelity Philadelphia Trust Co., einer steuerbegünstigten Anlagegesellschaft, verkaufte. (Die Universitäten Cornell, Yale und University of Rochester gehören zu den begünstigten dieser Gesellschaft) [4].

Im Frühjahr 1945 erregte der Verkauf von 6 Warenhäusern der Allied Stores Corporation, der größten amerikanischen Waren-

---

1) Vgl. "New Financing Trend", in: Business Week, No. 972, Apr. 17, 1948, S. 98, ebenso: Cohen, Albert H., a.a.O., S. 22; Craig, R., a.a.O., S. 28; Greenfield, H. and Griesinger, Frank K., a.a.O., S. 20.

2) Vgl. Craig, R., a.a.O., S. 28.

3) Siehe S. 76 ff.

4) Vgl. "The Abuse of Tax Exemption", in: Fortune, May 1950, S. 75.

haus-Kette, an das relativ unbekannte Union College in Schenectady, New York, Aufsehen.

Allied Stores Corp. verkaufte die Warenhäuser zum Preise von 16,15 Mio Dollar an die Real Property Corp., einer zu diesem Zweck gegründeten Immobilien Holding des Union College. Der Verkaufspreis von 16,15 Mio Dollar entsprach dem ausgewiesenen Buchwert im Anlagevermögen von Allied Stores. Nach Ablösung vorhandener Hypotheken verblieb ein Betrag von ca. 8 Mio Dollar, der Allied Stores zufloß.

Allied seinerseits mietete Zug um Zug die verkauften Warenhäuser unter einem 3o-Jahre-Mietvertrag bei sinkenden Mietraten an. Die Summe der Mietzahlungen sollte 26.o15.876.- Dollar betragen. Am Ende der Mietzeit besteht das Recht einer Mietverlängerung bei mindestens 0,24 Mio Dollar Jahresmiete. Die Allied Stores/Union College lease-back transaction zeichnet sich aber durch weitere, besondere Verhältnisse aus, als hier zum ersten Mal eine Lebensversicherungsgesellschaft an einer sale and lease-back-Aktion mitwirkte. 1)
Die vom Union College über die Real Property Corp. aufgebrachte Investitionssumme betrug nur 15o.ooo.- Dollar. Eigentlicher Anleger war die Prudential Insurance Company of America und Guaranty Trust Co. Guaranty Trust stellte einen "unbesicherten" Kredit in Höhe von 4 Mio Dollar zu 2,5 - 2 % p.a. Rückzahlung während 5 Jahren. Prudential refinanzierte den Rest der Kaufsumme mit einem hypothekarisch gesicherten Kredit (Laufzeit 2o Jahre) zu 3,5 bzw. später 3,75 % p.a.

Union College als tax exempt institution war letztlich nur Mittelsmann. Es diente vor allem dazu, die strengen Anlagebestimmungen für Versicherungsgesellschaften des Staates New York zu umgehen, welche bestimmten, daß Versicherungsgesellschaften Anlagen in Mobilien nur in Form von Wohnungsbauten vornehmen durften. Da die Steuerprivilegien der tax exempt institutions (so auch Union College) in einer Befreiung von der Einkommensteuer bestanden, konnten die von Allied gezahlten Mietraten voll auf die Rückzahlung von Zinsen und Tilgung verrechnet werden.

---

1) Die Ausführungen über die sale and lease-back-Transaktion zwischen Allied Stores Inc. und Union College basieren auf Darstellungen bei Cohen, Albert H., a.a.O., S. 23 ff. und Greenfield, H. and Griesinger, Frank K., a.a.O., S. 2o ff.

Union College erhielt auf seine Investition von 15o.ooo.- Dollar einen minimalen Differenzbetrag zwischen gezahlter Miete und zu leistenden Annuitäten.Am Ende des 3o-jährigen (2o Jahre und Option auf 1o Jahre Mietverlängerung) Mietverhältnisses mit Allied Stores erhält die Real Property Corp. die Immobilien kostenfrei, vorbehaltlich weiterer Mietwünsche seitens Allied Stores Inc. Die Komplexität und nicht zuletzt die steuerliche Pikanz der Allied Stores/ Union College Transaktion und darüber hinaus die Umgehung der Anlagebestimmungen der Versicherungsaufsichtsbehörden, disqualifizieren eigentlich diese Konstruktion als ein universelles, finanztechnisches Instrument. So kam denn auch der Durchbruch des sale and lease-back Verfahrens als ein allgemeines und in größerem Ausmaß und Umfang praktiziertes Finanzierungsverfahren erst mit der Liberalisierung der Anlagebeschränkungen der Versicherungsgesellschaften.

Den Anfang machte die Versicherungsaufsichtsbehörde des Staates Virginia, als sie im Jahre 1942 den in diesem Staat registrierten Versicherungsgesellschaften erlaubten, bis zu 5 % ihres Anlagevermögens in Nicht-Wohnungsbau-Immobilienanlagen (Anlagen im Wohnungsbau waren dagegen erlaubt) anzulegen [1]. 1945 liberalisierten sieben weitere Staaten die Anlagebestimmungen und 1946 folgten drei weitere Staaten, darunter der Staat New York. New York kommt deshalb eine entscheidende Bedeutung zu, da drei der "Big Five" [2], der fünf größten Lebensversicherungsgesellschaften in New York registriert sind und darauf der dortigen staatlichen Aufsichtsbehörde und deren Reglementierungen unterliegen. Die Reglementierungen im Staate New York sahen nach der Änderung der Anlagebestimmungen die folgenden Begrenzungen vor:

---

1) Vgl. "New Financing Trend", in: Business Week, a.a.O., S. 96.

2) Zu den"Big Five" zählen: Aetna Life Ins. Co., Equitable Life Assur. Society of the U.S.: Metropolitan Life Ins. Co.; New York Life Ins. Co.; Travelers Ins. Co.

Der Kaufpreis jeder einzelnen Transaktion darf 1/2 % des Anlagevermögens (bei maximal 5oo Mio Dollar) nicht übersteigen; bei einem diesen Betrag überschreitenden Vermögen reduziert sich der Satz pro Einzel-Transaktion auf 1/4 %. Die Gesamtsumme aller sale and lease-back-Geschäfte darf 5 % des Anlagevermögens nicht übersteigen.

Mit der Legalisierung der Anlagemöglichkeit in gewerblich genutzte Immobilien für Versicherungsgesellschaften begann die eigentliche Entwicklung des sale and lease-back-Verfahrens, die besonders in der Dekade von 1948 - 1958 in einigem Umfang angewandt wurde.

IV. Das "Leasing-Business"

1. Frühe Formen

Als Gründerjahre der Leasing-Gesellschaften wird gemeinhin das Jahr 1952 in Zusammenhang mit der Gründung der United States Leasing Corp. genannt [1]. Die USL hat aber eine Vorläuferin, die es verdient, die erste amerikanische Leasing-Gesellschaft genannt zu werden, die Rentco, Inc., Philadelphia. Die Rentco, Inc. als Institution ist eine logische Weiterentwicklung der von den Werkzeugmaschinen-Großhändlern organisierten "rental-plans". Die Idee zur Gründung von Rentco kam 1949 dem Anwalt Frank A. Moorshead, Philadelphia, zu, der die Gesellschaft unter Mithilfe eines Wirtschaftsprüfers und eines Werkzeugmaschinenhändlers im Mai 195o gründete und eintragen ließ [2] [3].

---

1) Vgl.Cameron, F., "Now you can lease almost anything", in: American Business, Vol. 29, No. 12, Dec. 1959, S. 22.

2) Vgl. Machine tools for rent, Business Week, No. 11o4, Oct. 28, 195o, S. 93.

3) Vgl. auch:Renting Machine Tools, in: Fortune, Oct. 195o, S. 24 f.

Bemerkenswert ist dabei, daß Rentco sich neben dem know-how in der Maschinenbranche, das sie durch die Mitwirkung der Fa. Werkzeugmaschinenhandel Lloyd & Arms, Philadelphia, erhielt, sich Refinanzierungsmöglichkeiten bei der Girard Trust Company, einer der führenden, aber auch einer der konservativen Banken Philadelphias, sicherte.

Bislang litten alle rental-plans unter schwierigen Refinanzierungsmöglichkeiten, denn Banken, Finance Companies und andere Finanzinstitutionen scheuten dieses Geschäft. "Banks have heretofor shied away from machinery rental programs, due largely to a lack of knowledge of the machinery field". [1] Girard Trust hingegen erklärte sich bereit, das Rentco-Programm auf der Basis von "selected risks", der Unterschrift von Rentco und dem Mietvertrag als Sicherungsdokument die Finanzierung zu übernehmen. "The Bank insists that leases of machinery have a good profit record and that they be in a healthy industry". [2]

Die Konditionen eines rental-plans von Rentco aus dieser Zeit lauteten wie folgt:
Laufzeit 5 Jahre mit einer maximalen Betriebsdauer von 2.000 Stunden pro Jahr (falls höher, erhöht sich die Grundmiete auf 133 %. Die Summe der Mietraten entspricht Amortisation und Zinsen - i.d.R. 4 % p.a. - des von der Bank geliehenen Kapitals. Rentco zieht Kompensation für ihre Kosten aus Erträgen, als Leistungsüberstunden und dem evtl. realisierten Residualwert. Verlängerungen nach 5 Jahren sind möglich bis zu einer maximalen Gesamtnutzungsdauer von 9 1/2 Jahren zu 4 % der Gesamtmiete aus der

1) Anthony, J., a.a.O., S. 53.
2) Machine Tools for Rent, Business Week, a.a.O., S. 93.

ursprünglich vereinbarten Nutzungsdauer. Die Maschine kann während der Laufzeit nicht angekauft werden, um den Charakter als Miete nicht zu beeinträchtigen und eine Umdeutung in einen verschleierten Kaufvertrag und damit den Verlust der steuerlichen Abzugsfähigkeit als Mietaufwand nicht zu gefährden. Die Versicherung wird von Rentco getragen.

Rentco vermietete jedoch nicht nur Werkzeugmaschinen, sondern u.a. auch Druckereimaschinen und Lastwagen [1] und qualifizierte sich damit als eine unabhängige (von einem bestimmten Hersteller oder Produkt) Leasing-Gesellschaft [2] in der hier zugrunde liegenden Definition. [3]

2. Die "eigentlichen" Leasinggesellschaften

a) United States Leasing Corp. (USL)

Cameron [4] berichtet über die Entstehung der USL die folgende amerikanische Erfolgsstory:
Ende des 2. Weltkriegs kehrte Henry Schoenfeld, bis dahin Schweißer auf einer Marinewerft in Pearl Harbour, zurück und wurde Manager einer kleinen kalifornischen Konservenfabrik. Angespannte Liquidität und veraltete Ausrüstung waren das Tagesproblem. Ein ständig defekter Gabelstapler mußte ersetzt werden und ein wendiger Maschinenhändler schlug vor, gegen eine Monatsmiete von $ 125 den Stapler auf 3 Jahre zu vermieten.
Diese Idee brachte Schoenfeld, seinen Schwager Joseph Kane, dessen Bruder, beide leitende Angestellte der Firma Rosenberg Bros., einer kalifornischen Trockenfrüchte-Fabrik, sowie D.P. Boothe jr., einem Versicherungsmakler und Nahrungsmittelpacker zusammen.
Rosenberg Bros. benötigte zufällig Gabelstapler und Transporteinrichtungen im Werte von $ 5oo.ooo.-, scheute aber die Investition einer solchen Summe.

---

1) Anthony, J., a.a.O., S. 53.
2) Vgl. auch Eiteman, Wilford J. and Davisson, Charles N., "The lease as a financing and selling device".
3) Vgl. S. 2o.
4) Vgl. Cameron, F., "Now you can lease almost anything", in: American Business, Vol. 29, No. 12, Dec. 1959, S. 22..

Die vier Partner legten je $ 5.000 zusammen und präsentierten der Bank of America, eine Bank, die nicht zuletzt durch ihre aufgeschlossenen Geschäftsmethoden zur größten Bank der Welt wurde, den Plan. Die Bank akzeptierte einen Fünfjahreskredit zur Finanzierung der Rosenberg Bros.-Investition.
Die United States Leasing Corp. wurde im Mai 1952 in das Gesellschaftsregister des Staates Kalifornien eingetragen.

Die Geschäfte liefen in bescheidenem Umfange, wobei die USL praktisch Makler war und die Bank of America der eigentliche Geldgeber, wobei natürlich als Sicherheit der Kredit des Investors zählte. Der Durchbruch kam, als 1955 die umfangreiche holzverarbeitende Industrie im Westen der USA an Leasing Vorteile fand.

1956 erreichten die gesamten noch ausstehenden Mietraten die Summe von 7 Mio Dollar bei einem Eigenkapital von nur $ 200.000. Neues Kapital war nötig. Es kam zu einer Fusion mit zwei kleinen, inzwischen entstandenen Leasing-Firmen (Commercial Pacific Leasing Corp. und International Leasing Company) und einer commercial financing corporation, der Discount Corporation of America. Die neue Gesellschaft wurde am 1. Oktober 1956 gegründet und firmierte mit United States Leasing & Discount Corporation of America. Eine erneute Änderung der Firma brachte im Dezember 1956 die alte Bezeichnung USL-Corp. zurück, im Januar 1957 wurden das sales finance business eingestellt und nur noch das equipment-leasing-Geschäft betrieben [1]. Der Aufschwung zu einer der größten, zeitweilig sogar der größten Leasing-Gesellschaft der USA hatte begonnen. Im Jahre 1964 wurden die Aktien der USL an der American Stock Exchange zum amtlichen Handel zugelassen.

Andere Quellen [2] schreiben die Initiative der Gründung der USL D.P.Boothe jr. zu, der in seinem Betrieb Nahrungsmittel-

---

1) Vgl."USL",Schwabacher & Co Research Dept. Study, 1962,S.2

2) Krasensky, H., Leasing, ein neues Verfahren zur Investitionsfinanzierung, in: Österrechisches Bank Archiv, Jg. 12, Heft 3, 1964, S. 69; Business Week, Lease Deals Move Into Big Time, Nov. 22, 1958, S. 92.

rationen für die US-Armee verpackte und der die knappen, liquiden Mittel nicht in Investitionen binden wollte. Er versuchte, die benötigte Ausrüstung zu mieten. Der Gedanke, daß es Kollegen ähnlich ergehen könnte, brachte die Idee, das Mietgeschäft in Form einer Vermietungsgesellschaft zu betreiben [1]. Wie sich in der weiteren Geschichte des Leasing zeigt, ist Boothe die zentrale unternehmerische Persönlichkeit des amerikanischen Leasinggeschäftes.

b) Die Boothe Leasing Corporation (BLC)

Im Jahre 1954 trennte sich D.P. Boothe jr. von der United States Leasing Corp. und gründete die Boothe Leasing Corporation, San Francisco, nachdem sich vor allem unterschiedliche Auffassungen über die für eine Leasinggesellschaft entscheidende Frage der Refinanzierung einstellten. Boothe vertrat die Auffassung, das nötige Kapital müsse am Kapitalmarkt beschafft werden, eine Ansicht, der sich die Partner zunächst nicht anschließen sollten - was sie jedoch dann, 1957, nachholten. [2]

Im Januar 1957 wurde die Federal Leasing Corp. eingegliedert, die jedoch zunächst nur Verlust einbrachte, die Entwicklung der Gesellschaft aber nicht beeinträchtigte. Als weiteres einschneidendes Ereignis in der Firmengeschichte erwies sich die Übernahme durch die Greyhound Corp., dem größten amerikanischen Busunternehmen. [3] Durch den neuen, starken, finanziellen Rückhalt entwickelten sich die Geschäfte stürmisch.

Im Jahre 1965 wurde der Name geändert in Greyhound Leasing & Financial Corporation, San Francisco, und ist heute mit Abstand die größte Leasinggesellschaft der USA.

---

1) Machines without Owners, o.V., in: Fortune, Vol. LXVI, No. 2, Aug. 1962, p.112.
2) Vgl. Krasensky, H., Leasing, ein neues Verfahren zur Investitionsfinanzierung, in: Österreichisches Bank Archiv, Jg. 12, Heft 3, 1964, a.a.O., S. 69.
3) Siehe Ausführungen zu der Entwicklung der Leasinggesellschaften allgemein.

B. Die Gründe für die Entstehung des financial equipment leasing in den USA

I. Gesamtwirtschaftliche Gründe

Der historische Überblick über die Entwicklung des Miet- und Pachtwesens in den Vereinigten Staaten zeigt deutlich, wie in zunehmendem Maße das Institut der Miete entwickelt und in einer Vielfalt von Formen und Zielsetzungen verwendet wurde.

Diese Entwicklung verlief besonders vielgestaltig während den Jahren nach dem 2. Weltkrieg, der tiefgreifende Einflüsse und Eingriffe in das amerikanische Wirtschaftspotential brachte.

In einem außergewöhnlich starken Umfang wurden Miet- und Pachtverhältnisse durch das Amt für Rüstungsproduktion (War Production Board, WPB) der Regierung angewandt.[1] Die ungeheure Nachfrage nach Rüstungsmaterial konnte von der amerikanischen Wirtschaft mit den vorhandenen Produktionseinrichtungen und auch dem finanziellen Potential nicht befriedigt werden: die nötigen Investitionen überstiegen die Finanzkraft der Unternehmen und standen zudem unter einem erheblichen Zukunftsrisiko; bei einer Einstellung der Rüstungsaufträge wären die Ausweitungen der Kapazitäten wegen der augenblicklich nötigen Anpassung an eine ungewisse Marktnachfrage nach Gütern einer Friedensproduktion privatwirtschaftlich nicht zu verantworten gewesen.

Die Regierung übernahm deshalb in großem Umfang Planung, Bau und Finanzierung großer Fabrikanlagen. Diese Anlagen wurden dann an die Privatindustrie unter Miet- und Pachtverträgen in Verbindung mit Rüstungsaufträgen überlassen.

---

1) Eine genaue Darstellung über die Arbeit des War Production Board gibt J.A.Krug, Production: War Time Achivements and the Reconversion Outlook, WPB Document No.334, Washington 1945.

Die gesamte Investition in Anlagen und Ausrüstungen durch die U.S.-Regierung betrug am Ende des Krieges rund 60 Mrd Dollar. Von den ca. 3/4 Millionen während des zweiten Weltkrieges installierten Werkzeugmaschinen waren über 500 000 Eigentum der Bundesregierung, von denen wiederum ca. 2/3 in regierungseigenen Fabriken standen. [1)]

Neben diesem Investitionsprogramm in der eigenen Wirtschaft betrieben die Vereinigten Staaten seit 1941 noch das Leih- und Pachtsystem über Kriegsmaterial aller Art an ihre Alliierten. Von 1941 bis Kriegsende überließen die Vereinigten Staaten Kriegsmaterial im Werte von ca. 50 Mrd. U.S.-Dollar unter Leih- und Pachtverträgen an die Verbündeten. [2)]

Die in den USA am Ende des Krieges vorhandenen Produktionseinrichtungen der Regierung wurden schließlich verkauft bzw. an die Privatwirtschaft weiter vermietet.

Dieses spezielle Rüstungsprogramm und seine Nebenerscheinungen brachte in großem Umfange die amerikanischen Unternehmer in Berührung mit Mietsystemen, denn außer dem Miet- und Pachtprogramm der Regierung bediente man sich häufig der Anmietung von Ausrüstungen, die etwa bei anderen Unternehmen brach lagen, bzw. versuchte Engpässe bei der Beschaffung von Ausrüstungen aller Art (z.B. auch Schreibmaschinen) durch Anmietung zu überbrücken. Etwaige höhere Kosten wurden notgedrungen in Kauf genommen bzw. waren zweitrangig wegen der "Cost-Plus" - Kalkulation bei Rüstungsaufträgen und letztlich auch wegen der sehr

---

1) Vgl. Senat Small Business Committee, Economic Concentration and World War II, US-Governement Printing Office, Washington D.C. 1946, S. 143.

2) Vgl. Faulkner, H.U., a.a.O., S. 728.

hohen Einkommenbesteuerung während des Krieges. Es steht außer Zweifel, daß gerade diese intensive Begegnung mit dem Mietsystem bei den amerikanischen Unternehmen, aus Notwendigkeit und Erfahrung, eine differenzierte Einstellung zum Eigentumsdenken gebracht hat, und der heute dort viel stärker, als bei uns ausgeprägten Ansicht, daß die Nutzung wichtiger ist, als das Eigentum, zum Durchbruch verhalf.

II. Technologische Gründe

Die relativ günstige Überlassung des am Ende des Krieges in den Händen der Regierung befindlichen Produktionspotentials darf nicht zu dem Schluß verleiten, die amerikanische Industrie wäre dadurch im gesamten produktionstechnisch und ausrüstungsmäßig in einer besonders glücklichen Ausgangsposition für die Befriedigung des erwarteten Nachholbedarfs der Nachkriegszeit.

Tatsächlich war vordringlich die Rüstungsindustrie, schon vor Eintritt in den Krieg, etwa ab 1939, angekurbelt und im Verlaufe des Krieges dann ausschließlich gefördert worden. Deshalb darf nicht übersehen werden, daß im gleichen Umfang die garnicht oder nur indirekt in die Rüstung eingeschalteten Betriebe keine Möglichkeiten der technologischen Entwicklung ihrer Produktionsanlagen betreiben konnten und gegen die bevorzugten Rüstungsbetriebe ins Hintertreffen gerieten.

Im Jahre 1939 entfielen 2o % der Gesamtproduktion auf Rüstung, 7o % auf zivilen Gebrauch, 1944 erreichte der Rüstungsanteil 4o %, der zivile Bedarf sank auf etwa 5o %, obwohl er absolut gleich geblieben war [1].

---

1) Vgl. Krug, J.A., a.a.O., S. 4.

Aber auch der Rüstungsindustrie fiel schließlich die Umstellung auf zivile Konsum- und Investitionsgüter-Produktion schwer, da die oft speziellen Fabrikationsstraßen für Rüstungsproduktion umgebaut werden mußten. Noch 1948 waren PKW Mangelware [1]. Dazu kam, daß die Rüstungsbetriebe in der Regel durch den jahrelangen 3-Schichtenbetrieb in den Zustand eines außerordentlich hohen technischen Verschleisses des Maschinenparks geraten waren [2].

Die Maschinenparks der nicht in die Rüstung eingeschalteten Betriebe waren schließlich völlig veraltet. Etwa jede fünfte Werkzeugmaschine war älter als 2o [3], mehr als 35 % aller Maschinen über lo Jahre alt. 95 % aller Maschinen stammten technologisch von vor lo Jahren, und meist hatten sie nur noch Schrottwert [4]. Dieser bedenkliche technologische Stand der amerikanischen Industrie konnte nicht ohne Einfluß auf die Produktivität bleiben, sie ging praktisch bis zum Korea-Boom ständig zurück [5]. Eine Änderung dieses Zustandes und seiner Auswirkungen erforderten dringende Investitionen in neue Maschinen.

---

1) Vgl. Faulkner, a.a.O., S. 741.

2) Vgl. Statement of George S. Eaton, Executive Secretary, National Tool & Dil Manufacturers Assn. Committee on Ways and Means, U.S.-House of Representatives, July 8, 1947, zitiert bei Lloyd, Thomas E., Liberalized Depreciation, Industry's Vital Need, The Iron Age, 1.Jan.1948, S. 167, ebenso: Silvermann, Herbert T., Importance of Lease Device in Financing Plant Modernisation, in: Commercial and Financial Chronicle, July 1, 1954, S. 15.

3) Vgl. Silvermann, H.R., a.a.O., S. 15.

4) Vgl. Anthony, H., "You can rent it for less", in: The Iron Age, Aug. 31, 195o, S. 5, ebenso: The American Banker, Vol. CXIX, No. 141, July 23, 1954, S. 1.

5) Vgl. Anthony, J., a.a.O., S. 15, Sullivan, G.F., "Depreciation Rules Carts Industrial Progress", in: The Iron Age, Apr. 27, 195o, S. 79; Silverman, H.R., a.a.O., S. 15; Lloyd, Th.E., "Liberalized Depreciation, Industry's Vital Need", in: The Iron Age, Jan.1, 1948, S. 17o.

Ein für amerikanische Unternehmen erstaunlich erscheinendes Problem, das für die Propagierung des Leasingsystems später eine gewichtige Rolle spielen sollte, war die damals oft völlig unzureichende oder garnicht praktizierte Kostenkontrolle und Wirtschaftlichkeitsberechnung der eingesetzten Auslagen. "Industry in general has a misaproach to the problem of obsolescence".[1] "It is a major weakness of U.S.-industry, that the financial side of management is reluctant to accept obsolescence as an operating actuality".[2] Nur ein bescheidener Prozentsatz von Unternehmern führte eine intensive Wirtschaftlichkeitsbeobachtung ihres Maschinenpotentials durch, wie eine Umfrage des Machinery & Allied Products Institute feststellte.[3]

III. Die institutionelle Evolution des Kapitalmarktes als Voraussetzung für neue Finanzierungstechniken

Cohen[4] weist in seiner Untersuchung über long-term leases vor allem auf die Bedeutung der Entwicklung des Kapitalmarktes und dabei auf die Rolle der institutionellen Investoren in den Vereinigten Staaten hin.

Seit der Krisenzeit der dreißiger Jahre verdrängte mehr und mehr die Fremdfinanzierung die bis dahin dominierende Eigenfinanzierung der Unternehmen. Darüber hinaus wurde der einzelne private Kapitalgeber als Investor abgelöst und durch die sich entwickelnde Kapitalkraft verschiedener Kapitalsammelstellen, zu denen neben den Mutual Savings Banks, Savings and Loan Associations, Fire and Casualty

---

1) Sullivan, G.F., a.a.O., S. 79.

2) Joseph L. Trecker, Executive Vice-President, Kearny & Trecker Corp., zitiert bei Sullivan, G.F., a.a.O., S. 81.

3) ebenda

4) Cohen, A.H., a.a.O., S. 9.

Insurers, Pension Funds, Commercial Banks, Private Trust Funds usw., ganz besonders die Life Insurance Companies zählen, ersetzt. Das Gesamtvermögen erreichte 1966 167 Mrd. Dollar, gegen 18,8 Mrd im Jahre 1930 [1] und verdeutlicht plastisch diese Entwicklung.

Die Anlagepolitik der Life Insurance Companies hat in den vergangenen Jahren hinsichtlich der zeitlichen Bindung und der Art der Anlage eine starke Strukturwandlung durchlaufen. So betrugen am Ende des 2. Weltkrieges die Investitionen in kurzfristigen Government Bonds 1945 ca. 46 % der Gesamtanlagen, Ende 1966 sank der Anteil aber auf 2,9 %. Die Anlagen in Industrial Bonds, Industrieanleihen, hingegen stiegen von 1,9 % in 1935 und 4,3 % in 1945 auf 24,7 % oder 41 Mrd Dollar [2] im Jahre 1966. Über die Hälfte dieser Anlagen erfolgte als "private placements", wurden also direkt von den Schuldnern bei den Versicherungen untergebracht, erreichten also den Kapitalmarkt im traditionellen Sinne gar nicht. Häufig handelte es sich dabei wiederum um speziell zwischen den Partnern ausgehandelte Schuldscheindarlehen und nicht um traditionelle Formen der Industrieobligationen. Die Lebensversicherungsgesellschaften haben durch diese Anlagetätigkeit intensive Kenntnisse und Techniken der Industriefinanzierung erwerben können und wurden als Institution des Kapitalmarktes tonangebend. Es erscheint so verständlich, daß auch andere, neue, konventionelle Anlageformen aufgegriffen wurden, zu denen auch das Leasing im weitesten Sinne und besonders in der Form des sale and lease-back gehören. Dieser Schritt war um so leichter, als bei immer größerer Liquidität der Versiche-

---

1) Vgl. Life Insurance Fact Book, New York 1967, S. 62.
2) ebenda S. 77.

rungen geeignete traditionelle Anlageformen in vergleichbarem Umfang fehlten, die gegebenen Anlagemöglichkeiten aber unbefriedigende Erträge brachten und gleichzeitig die allgemeinen Kosten ständig zunahmen. [1]

IV. Probleme der Selbstfinanzierung als Anstoß für das financial leasing

Die Beseitigung der vorstehend angesprochenen Probleme, denen sich die amerikanische Industrie in den Nachkriegsjahren gegenübersah, waren nur durch Aufbringung erheblicher Investitionssummen zu erreichen. Da es sich aber in den meisten Fällen nicht um vordringliche Neuinvestitionen handelte, sondern vielmehr um Ersatzinvestitionen die vorgenommen werden mußten, erhoben sich auf dem Sektor der Selbstfinanzierung besondere Schwierigkeiten:

1. Die Selbstfinanzierung

Als Selbstfinanzierung soll hier die Gewinnthesaurierung aus versteuerten Gewinnen verstanden sein [2]. Der Spielraum für eine Selbstfinanzierung aus einbehaltenen Gewinnen wurde aber durch die Steuergesetzgebung zweifach eingeengt, nämlich durch die während der Kriegsjahre stark angezogene Gewinnbesteuerung und gleichzeitig durch Section 102 der Tax Regulations, die eine zusätzliche Besteuerung von nichtausgeschütteten Gewinnen in Höhe von 2,5 % bis 38 % vorsah (in der Regel mußten die Gesellschaften ca. 70 % der Gewinne ausschütten). [3]

2. Die Abschreibung als Finanzierungsquelle

Mehr noch, als die hohen, kriegsbedingten Einkommensteuern betrafen die völlig gesetzlich überholten

---

1) Vgl. Cohen, A.H., a.a.O., S. 15.

2) Vgl. Janberg, H., Finanzierungshandbuch, Wiesbaden 1965, S. 33.

3) Vgl. Sullivan, G.F., a.a.O., S. 80.

Abschreibungsbedingungen den Finanzierungsspielraum der Unternehmen. Die steuerlichen Abschreibungsrichtlinien, die bis in das Jahr 1954 hinaus Geltung haben, basierten auf den Richtlinien des sogenannten "Bulletin F" [1] aus dem Jahre 1942. Die darin festgelegten Abschreibungsdauern waren durch die technische Entwicklung längst überholt und durch den technologischen Zustand der industriellen Anlagen widersprüchlich geworden. [2] Als steuerlich anerkannte Abschreibungsperioden galten z.B. für Ausrüstungen in der metallverarbeitenden Industrie:

Maschinenart	zulässige Abschreibungsdauer:
Bohrmaschinen und Automaten	15 - 2o Jahre
Drehbänke und -Automaten	2o - 3o Jahre
Fräsen, autom. Fräsen etc.	14 - 25 Jahre
Pressen	25 Jahre
Transportausrüstungen	2o Jahre

Quelle: "Bulletin F", a.a.O., S. 48-5o.

Demgegenüber lagen aber die effektiven und wirtschaftlich sinnvollen Nutzungsräume bei Werkzeugmaschinen in der Zeit Ende und Anfang der 4oer, bzw. 5oer Jahre bei maximal 7 - 8 Jahren. [3]

Das Ergebnis einer solchen Diskrepanz konnte nur darin liegen, daß die Unternehmer über Jahre hin völlig veral-

1) US Treasury Department, Bureau of Internal Revenue, "Bulletin F", Income Tax, Depreciation and Obsolescence, Estimated Useful Lifes an Depreciation Rates, in: US Governement Printing Office, Washington D.C.,1942.

2) In den Jahren 1948-5o wurde in der Fachliteratur das Problem der Abschreibung in der amerikanischen Steuer-Gesetzgebung heftig diskutiert. Vgl. dazu: Lloyd, Th.E., a.a.O., S. 17o-177; Sullivan, G.F., a.a.O., S. 79-83; Anthony, J., a.a.O., S. 51-55.

3) ebenda S. 52.

tete Maschinenparks mit entsprechend hohen Produktionskosten durch Reparaturunfähigkeit etc. und gleichzeitig sinkender Produktivität nutzten.

Da entschlossen sich die Unternehmer, die alten Maschinen gegen produktivere Neukonstruktionen vorzeitig auszutauschen. So entstanden erhebliche Finanzierungslücken. Sollte aber für gerade abgeschriebene Anlagen Ersatz beschafft werden, waren die Unternehmer mit einer weiteren Problematik, dem Preisniveau für Werkzeugmaschinen, konfrontiert: Etwa im Jahre 1950 waren inzwischen die Preise für Ersatzmaschinen auf das zwei- bis fünffache ihres ursprünglichen Preises angestiegen. So blieben z.B. der US Steel Corp. in der Zeit von Sept. 1945 bis Dez. 1949 bei einer Gesamtinvestitionssumme (Ersatzinvestitionen) von 875 Mio Dollar eine Finanzierungslücke gegenüber den Abschreibungsgegenwerten von ca. 407 Mio Dollar [1].

In dieser Lage zwischen stark beschränkten Selbstfinanzierungsmöglichkeiten, unzulänglichen Abschreibungssätzen und unverhältnismäßig hohem Preisanstieg der Investitionsgüter mußte ein Ausweg geschaffen werden. Bei gleichzeitigen und ständigen Forderungen an die Regierung wurde von Seiten der Industrieverbände der Investitionsgüterindustrie und den Werkzeugmaschinenhändlern finanzierungstechnische Lösungen gesucht und gefunden, z.B. durch Einführung der rental plans für Werkzeugmaschinen. "The struggle to cut the Gordian Knot of depreciation goes on constantly and often leads to rental plans that will permit manufacturers to charge off rental payments for machinery before taxes". [2]

---

1) Sullivan, G.F., a.a.O., S. 80.

2) Anthony, J., a.a.O., S. 52.

C. Die Institutionalisierung

I. Life Insurance Companies

Im Zuge der Entwicklung zu einer Gruppe der bedeutendsten Kapitalsammelstellen und damit Kreditinstitutionen haben die amerikanischen Lebensversicherungsgesellschaften die Anlage ihres Vermögens in allen gewinnbringenden Formen des Geld- und Kapitalmarktes und des Kreditgeschäftes gesucht. Sie scheuten dabei nicht vor neuen, unkonventionellen Formen der Anlage und der Finanzierung zurück. Hierzu ist der Grund zu finden, daß die Lebensversicherer auch Anteil an der Entwicklung des financial leasing genommen haben.

Auf die Bedeutung der Lebensversicherungen bei der Finanzierung der railroad equipment trusts und lease agreements und nicht zuletzt bei sale und lease-back-Verfahren wurde bereits hingewiesen.

Die Life Insurance Companies sind aber neben der Beteiligung im Immobilien Leasing auch im indirekten und direkten Leasinggeschäft, soweit es sich als Equipment Leasing bezeichnen läßt, engagiert.

1. Leasing von Immobilien

Die Anlagegeschäfte der Versicherungsgesellschaften unterliegen natürlich auch in den USA den Bestimmungen der Aufsichtsbehörden. [1)]

---

1) Über die Anlagebestimmungen der Life Insurance Companies vgl. Life Insurance Association of America, "Life Insurance Companies and Financial Institutions", Englewood Cliffs, N.Y. 1962.

Während bis zur Änderung [1] der Anlagebestimmungen im Immobiliensektor [2] die Versicherungen mit einem bescheidenen Anteil - traditionell bei der Beseitigung von Slums in den Großstädten - in Wohnbauten investierten, verwandelte sich das Verhältnis stark zu Gunsten der nunmehr erlaubten Investitionen in industriell oder gewerblich genutzten Immobilien.

Im Zeitraum 1947 - 1966 nahmen die Investitionen in Wohnungsbauten um etwa die Hälfte zu, demgegenüber stiegen die Anlagen im gewerblichen Sektor um das zwölfeinhalbfache, nämlich von 219 auf 2.952 Mio Dollar.

Die Anlagen erfolgten vorwiegend in Bürogebäuden, Kaufhäusern, Fabriken, Einkaufszentren und anderen gewerblich oder industriell genutzten Anlagen. 1960 betrug der Anteil dieser Investitionen am Gesamtvolumen des Immobilienanlagevermögens der Life Insurance Companies 60 %, gegenüber 8 % bei den Wohnanlagen.

Im gewerblichen Bereich sind es vor allem Einkaufszentren, die von den Versicherungen übernommen wurden. Hier findet sich - wie auch bei den anderen Anlagen - als vorherrschende Form das von den Versicherungen entwickelte sale and lease-back-Verfahren.

---

1) Bis Mitte der 40er Jahre wurden Anlagen in Immobilien gemieden: "real estate is not considered a suitable form of investment for insurance funds because of it's speculative character and difficulty of conversion into cash". Rieger, R. and Miller, J.S., "Insurance Principles and Practices", New York 1947.

Erst die Liberalisierung der Anlagebestimmungen von 1942 - 1945 brachten eine Änderung. Siehe auch S. 57.

2) In den meisten Staaten schwanken die Bezugsgrößen zwischen 5 und 10 % des gesamten Anlagevermögens. Vgl. Gies, Mayer & Ettin, Portfolio Regulations and Policies of Financial Intermediaries, in Commission on Money and Credit (Hrsg.) Private Financial Institutions. Englewood Cliffs, N.Y. 1964, S. 187.

Tabelle I

Die Anlage der Life Insurance Companies in Immobilien in Mio Dollar

Jahr	Gesamt-Grundvermögen	Investitionen in Wohn- und industriellen Anlagen				Eigennutzung	sonstige
		$	%	$	%		
1947	86o	2o7	24	219	25	258	176
195o	1 445	349	24	657	45	353	86
1952	1 9o3	461	23	986	51	416	39
1954	2 248	456	19	1 297	56	519	26
1956	2 817	437	15	1 679	59	68o	21
1958	3 364	425	12	2 o63	61	853	23
196o	3 765	4o1	11	2 277	6o	1 o46	41
1962	4 1o7	41o	1o	2 378	58	1 242	77
1964	4 528	4o2	9	2 7o7	6o	1 335	84
1966	4 883	396	8	2 952	6o	1 417	118

Quelle: Life Insurance Fact Book 1967, S. 86

2. Das Leasinggeschäft im Bereiche mobiler Anlagegüter

In Weiterentwicklung des Leasinggedankens bei den Investoren und initial natürlich bei der Industrie, engagierten sich die Life Insurance Companies auch im Leasinggeschäft bei mobilen Anlagegütern. Es werden dabei hauptsächlich Transportmittel [1] finanziert, dazu gehören unter anderem Düsenverkehrsflugzeuge, Eisenbahn-

1) Der in Form von equipment leases für Transportmittel investierte Gesamtbetrag betrug 1965 über 2oo Mio Dollar, Ende 1966 waren es etwas über 18o Mio Dollar. Vgl. Life Insurance Fact Book 1966 und 1967, S. 89/8o. 1963 betrugen die Werte: Transportmittel 225 Mio, Computer 53 Mio Dollar. Dies sind Zanlen aus einer Umfrage bei 49 der größten Lebensversicherungsgesellschaften, die etwa 84 % des Bilanzvolumens aller Lebensversicherer vereinen.- Nach schriftlicher Auskunft des Institute of Life Insurance, 277 Park Avenue New York vom 26.1o.1965.

waggons und LKW- und PKW-Flotten im System des Fleet Leasing. Eine Konzentration auf diese Objekte erklärt sich aus dem verständlichen Wunsch der Investoren, den Durchschnittsinvestitionswert pro Leasinggeschäft möglichst hoch zu halten, um andererseits die Verwaltungskosten etc. gering und unter Kontrolle zu halten. Direkte Leasingabteilungen im Sinne einer Leasinggesellschaft innerhalb einer Life Insurance Company sind nicht bekannt geworden.

Tabelle II

Das Leasinggeschäft der Life Insurance Companies im Mobilien-Leasing

Jahr	Betrag [1]	Anteil am Gesamtvermögen
1954	942 +	1,1
1955	995 (332)	1,1 (0,33)
1956	1 126 (41o)	1,1 (0,27)
1957	+ +	+
1958	+ +	+
1959	1 441	1,2
196o	1 564 (558)	1,3 (0,27)
1961	1 779 (695)	1,4 (0,29)
1962	1 9oo +	1,4
1963	+ +	+
1964	2 222 +	1,5
1965	2 428 (1025)	1,5 (0,4)
1966	2 569 (1043)	1,5 (0,4)

Quelle: Life Insurance Fact Book 1963 - 1967;
+ = keine Angaben.

1) Die zuerst aufgeführten Zahlen beinhalten neben dem Equipment Leasing noch Finanzierungen von industriellen Ausrüstungen unter Eigentumsvorbehalt; die Zahlen in Klammern zeigen das reine Leasingvolumen. Eine Aufschlüsselung erfolgte erst für diese Jahre.

Der Anteil am Gesamtvermögen, der unter 2 % liegt, deutet natürlich auf ein bescheideneres Ausmaß. Absolut gesehen wird für das financial equipment leasing-Volumen der Lebensversicherungen ein Betrag von 1 043 Mrd Dollar ausgewiesen.

3. Die Refinanzierung von Leasinggeschäften

Eine Aussage über den Umfang der Betätigung der Life Insurance Companies beim indirekten Leasinggeschäft, also bei der Refinanzierung, kann nicht gemacht werden, da keine Zahlen darüber veröffentlicht sind. In Geschäftsberichten einzelner Leasinggesellschaften finden sich jedoch vereinzelt Hinweise, daß die Lebensversicherungsgesellschaften auch in der Refinanzierung von Leasinggesellschaften aktiv sind [1], wobei verschiedene Formen praktiziert wurden, nämlich die Refinanzierung durch Übernahme von Schuldscheindarlehen oder direkte Kreditvergabe mit Sicherung aus den Mietverträgen.

II. "Tax Exempt Institutions"

1. Die Institutionen

Zu den sogenannten "tax exempt institutions" zählen als gemeinnützig anerkannte Institutionen, insbesondere aus

---

1) Vgl. Boothe Leasing Corp., Annual Report 1958/61, wo drei Versicherungsgesellschaften 1,5 Mio Dollar in Schuldscheinen mit 12 Jahren Laufzeit zu 6 % übernahmen. 1961 übernahmen die Ford Foundation Massachusetts Mutual Life Insurance Co., State Mutual Life Assurance Co. of America, Guardian Life Insurance Co. of America, Continental Assurance Co., Commonwealth Life Insurance Co. und die Wells Fargo Bank weiter 1o Mio in Form von Schuldscheindarlehen mit 1o Jahren Laufzeit wiederum zu 6 %. Berman (Truck Leasing) Co. finanziert sich aus einem von Banken und Versicherungen bereitgestellten "revolving loan fund" von 5o Mio Dollar. Vgl. "More for your money", Werbeschrift der Berman Leasing.

dem Bildungs- und Erziehungswesen, Schulen und Universitäten, die, als Besonderheit des amerikanischen Bildungswesens, privat und von der öffentlichen Hand insbesondere finanziell unabhängig sind und sich aus Stiftungen und den Renditen des Stiftungsfonds finanzieren. Zu den "reichsten" Universitäten gehören

Universität	Vermögen zum Marktwert Mio US-Dollar, Juni 1966
Harvard	966
University of Texas	479
Yale	446
Massachusetts Institut of Technology	362
Rochester	346
Princeton	313
University of Chicago	233
University of California	209
Rockefeller University	203
Cornell University	194

Quelle: Business Week vom 30.9.1967, S. 143

Dieses Vermögen ist angelegt in z.T. weitgestreuten Portfolios, die sich im Jahre 1963 - wie folgt - zusammensetzten [1]:

Aktienwerte	54,2 %
Obligationen	28,8 %
Immobilien	5,0 %
Sonstige	12,0 %

Die statuarische Möglichkeit, Investitionen auch in gewerblich oder industriell genutzten Anlagen zu inve-

1) Nach einer Untersuchung des US-Office of Education im Jahre 1963, zitiert in: Business Week vom 30.6. 1967, S. 143.

stieren plus die besondere Steuerbegünstigung, setzten die tax exempt institutions schon vor den life insurance-Gesellschaften in die Lage, sale and lease-back-Transaktionen zu entwickeln.

Die Steuerbefreiung dieser Institutionen bezieht sich im wesentlichen auf Abgaben auf Liegenschaften (Grundsteuer, die als Staats- oder Kommunalsteuer erhoben wird) und auf die Befreiung von der vom Bund erhobenen Einkommensteuer, z.B. aus Mieteinkünften. Diese Steuervorteile, angewandt auf eine sale and lease-back-Transaktion [1], erbrachte für diese institutionellen Investoren attraktive Anlagemöglichkeiten, den Partnern beachtliche finanztechnische Vorteile.

2. Formen des Leasinggeschäftes

Die Anzahl der von solchen Institutionen abgeschlossenen sale and lease-back-Verträgen ist nicht bekannt. Ende der vierziger Jahre waren über 150 Colleges und Universitäten daran beteiligt. Die Northwestern University erhielt z.B. über 400 sale and lease-back-Angebote innerhalb von 2 Jahren. [2] Es waren keineswegs rein altruistische Motive, die Industrie- und Handelsunternehmen (z.B. Safeway Inc., Montgomery Ward, Sears Roebuck, Woolworth etc.) den Weg zur steuerbegünstigten Universitätskasse finden ließen, denn man versprach sich handfeste Steuervorteile, wie die Transaktion zwischen Lit Brother, einem Supermarkt, und der University of Pennsylvania.

Die Universität zahlte den Schätzpreis des Supermarktes in Höhe von 4,2 Mio US-Dollar (Buchwert 1o,6 Mio US-Dollar),

---

1) Siehe Ausführungen zum Sale and Lease-back S. 54.

2) Vgl. The Abuse of Tax-Exemption, Fortune, Mai 195o, S. 75.

was einen Buchverlust von 6,4 hervorrief. Davon wurden 4,7 Mio als "steuerlich bedingte" [1] Ausgaben (tax loss) und 1,7 Mio als Verlustanteil verbucht, was schließlich ca. 8,6 Mio US-Dollar an Barmitteln freisetzte.

Dieserart Geschäfte erhielten Widerspruch anderer, nicht steuerlich begünstigter institutioneller Investoren, aber auch von traditionellen Vermögensverwaltern aus eigenen Reihen.

Dem Überhandnehmen trickreicher sale and lease-back-Geschäfte von tax-exempt institutions geboten Steuergesetze [2] schließlich Einhalt, so daß ihre Bedeutung auf dem sale and lease-back-Markt, als einem Spezialgebiet des Mietgeschäftes und einer Anwendung als primär finanzierungstechnischem Instrument stark eingeschränkt wurde.

III. Die Finance Companies

1. Die Finance Companies als Institutionen am Kreditmarkt

Weise zeigt in seiner Untersuchung über Probleme der Geld- und Kreditpolitik [3], daß sich die Weiterentwicklung einer modernen Volkswirtschaft im Hinblick auf die fortschreitende Arbeitsteilung auf die von den Geld- und

---

1) Vgl. The Abuse of Tax-Exemption, Fortune, Mai 1950, S. 75.

2) Ab 1.1.1964 wurden realisierte Buchgewinne der normalen Einkommensteuer unterworfen, was viel von der Attraktion des sale and lease-back-Verfahrens nahm. Vgl. auch Brigham, E.F., "The Impact of Bank Entry on Market Conditions in the Equipment Leasing Industry, National Banking Review, Vol. 2, No. 1, September 1964, S. 14.

3) Weise, Herbert, "Probleme der Geld- und Kreditpolitik", in: Berichte des Radcliffe-Reports, Tübingen 1964, S. 9.

Finanzinstituten angebotenen Dienstleistungen auswirkte, wobei diese erweitert und spezialisiert wurden und viele neuartige Einrichtungen entwickelten, die in ihrer Funktionsweise z.T. erheblich von den Geschäftsbanken im überlieferten Sinne abweichen. Dies gilt besonders für Institutionen, die im angloamerikanischen Kreditwesen häufig mit der Bezeichnung "financial intermediaries" belegt werden [1].

Im besonderen Maße gehören hierzu die finance companies, nicht nur als eine weitere Institution auf dem amerikanischen Leasing Market, sondern auch wegen ihrer besonderen Entwicklung und Stellung zum amerikanischen Bankwesen.

Unter den Institutionen des amerikanischen Kreditwesens treten die finance companies als eine im deutschen Bankensystem unbekannte Institutsform hervor. In der Gruppierung der Kreditinstitutionen Amerikas zählen sie zu den sogenannten "non-commercial bank intermediaries" oder "non-bank financial institutions" [2].
Eine Definition dieser Unternehmen ist nicht ohne weiteres möglich. Die Vielzahl ihrer Geschäfte und Aktivitäten sprengen immer wieder begriffliche Darstellungen. Als globale Merkmale gelten jedoch, und hier ergibt sich eine klare Abgrenzung zu anderen Kreditinstituten, vor allem den Geschäftsbanken, daß sie nicht berechtigt sind, Einlagen hereinzunehmen, sich im Passivgeschäft wie andere

---

1) Treffender ist die Bezeichnung non-bank financial intermediaries, um den Gegensatz zu den reinen Geschäftsbanken herauszustellen. Vgl. Birnbaum, E.A., "The Growth of Financial Intermediaries as a Factor in the Effectiveness of Monetary Policy "Staff Papers", Washington D.C., Vol. 6, 1957 - 1958, S. 384 ff., zitiert bei Weise, a.a.O., S. 14.

2) ebenda.

Nicht-Bankunternehmen z.B. durch Ausgabe von Schuldtiteln und kurzfristiger Kreditaufnahme, häufig bei Geschäftsbanken, refinanzieren. Sie gehören nicht dem Federal Reserve System an.

2. Die Institutionen

Die Bezeichnung "finance company" wiederum muß als Oberbegriff betrachtet werden unter den sich drei Gruppen, etwa nach ihrem Hauptgeschäftsbereich bezeichnet, ordnen, nämlich:

1. die Sales Finance Companies,
2. die Personal Finance Companies,
3. die Business Finance (Commercial) Companies.

Zu 1. Die sales finance companies oder auch instalment sales finance companies befassen sich in ihrer Haupttätigkeit in der Form des Händlergeschäftes, d.h. der Finanzierung der Teilzahlungsverkäufe des Handels, mit Schwerpunkt beim Absatz von Automobilen, sowie langlebigen Wirtschaftsgütern und der Finanzierung von Hausreparaturen und -modernisierungen.

Zu 2. Die personal finance companies oder auch consumer finance companies spezialisieren sich auf die Vergabe von Barkrediten, dem Schaltergeschäft der deutschen Teilzahlungsbanken vergleichbar.

Zu 3. Unter den Begriff business oder commercial finance companies fällt die hier besonders zu untersuchende Gruppe von finance companies. Ihr Hauptbetätigungsfeld ist die Finanzierung von Handel und Industrie, wobei eine Vielzahl von Kreditformen und Kreditplänen, auf die noch eingegangen werden soll, angeboten werden.
Daneben aber gedieh eine Diversifizierung ihrer Anlage und Finanzgeschäfte soweit, daß ganze Versicherungsgesell-

schaften und Banken angegliedert, ja sogar Industriebeteiligungen erworben wurden, so daß praktisch Finanzkonzerne entstanden, deren Spitze, noch immer commercial finance companies genannt, als eine Finanz-Holding gesehen werden kann.

Die folgende Aufstellung zeigt die wichtigsten finance companies nach ihrer wirtschaftlichen Bedeutung.

Tabelle III

Die bedeutendsten Finance Companies (Mio US-Dollar)

	Eigenmittel	Netto-Geschäftsvolumen	Konsolidiertes Nettoeinkommen 1966	1965
C.I.T.Financial Corp.	767	1 763	54	5o
Commercial Credit Corp.	577	2 553	25	34
Beneficial Finance Corp.	414	948	55	54
Household Finance Corp.	387	1 221	57	52
Associates Investment Co.	36o	1 51o	19	19
Pacific Finance Corp.	183	637	1	8
General Acceptance Corp.	155	513	1	5
Walter E. Heller & Co.	145	495	9	8
American Investment Co.	141	433	10	9
Janes Talcott, Incorp.	136	538	5	5

Quelle: Banker's Monthly Magazine, April 15, 1967, S. 37

Die Kennzahlen der gesamten Gruppe der finance companies, dargestellt in der folgenden Übersicht, zeigen schließlich nicht nur die Bedeutung dieser Kreditinstitute, sondern ergeben auch ein Bild, wie sich das Nicht-Banken Teilzahlungskreditgeschäft und darin wiederum das Verhältnis der Konsumtiv zu Produktivkrediten entwickelte.

Tabelle IV

Geschäftsvolumen der Finance Companies 1965
in Mio US-Dollar

Kredite	Sales-		Personal-		Business-	
	absolut	%	absolut	%	absolut	%
Konsumentenkredite	13 918	67	8 3o3	94	153	3
Händlergeschäft	12 254	59	1 3o3	16	123	2
Autos	8 313	4o	5o2	6	1	-
andere Wirtschaftsgüter 1)	3 716	18	174	9	116	2
Hausreparatur- u.Modernisierungskredite	233	1	26	-	-	-
Pers. Barkredite	1 664	8	7 oo1	79	3o	1
Investitionskredite 2)						
Großhändler	6 81o	33	538	6	5 558	97
PKW	2 712	13	43	1	142	2
andere Wirtschaftsgüter	258	1	19		41	1
Finanzierung von Geschäfts-, Industrie- u. landwirtschaftl. Ausrüstungen 3)	2 698	13	46	1	2 1o5	37
Gewerbe/Industrie	1.142	5	43o	5	3 269	57
Andere	129	1	29	-	35	1
Gesamt	2o 865	1oo	8 87o	1oo	5 147	1oo

Quelle: Federal Reserve Bulletin, April 1967, Survey of Finance Companies, Mid - 1965, S. 547.

1) einschl. Leasing
2) ausschl. Leasing von anderen Wirtschaftsgütern
3) einschl. Leasing im industriellen und gewerblichen Bereich

3. Das Kreditgeschäft der Finance Companies

Typisch für die commercial finance companies ist die Konzentration auf die Finanzierung von Mittel- und Kleinunternehmen in vielen Formen der Kreditvergabe außerhalb des traditionellen Bankkredits.

Die Kreditgeschäfte gliedern sich in drei Hauptgruppen

Financing
Accounts receivable financing, factoring
Leasing

a) Financing

Unter den Begriff "financing" oder auch instalment equipment financing, fallen eine ganze Skala von Kreditformen, die im wesentlichen auf dem Prinzip des Teilzahlungskredites für Investitionsgüter beruhen. Es werden typischerweise Anzahlungen gefordert und die ratenweise Tilgung im Einvernehmen mit dem Kunden und seinen voraussichtlichen Liquiditätssituationen, besonders im Hinblick auf den Einsatz der finanzierten Ausrüstungen, ausgehandelt. [1)]

b) Accounts Receivable Financing

Hinter der Bezeichnung "accounts receivable financing" und "factoring" verbirgt sich die Bedeutung von Forderungen und Außenständen. Factoring stellt die organisierte Form dieser Kreditgewährung dar, mit Übernahme von Kredit-

---

1) Z.B. "Pay-as-you depreciate-Plan", d.h. Anpassung der Tilgung an den Abschreibungsverlauf; Equal Monthly Payment Plan, d.h. Teilzahlung bei minimaler Anzahlung und gleichbleibenden monatlichen Tilgungsraten; Winter Skip Payment Plan, d.h. im Winter tilgungsfreier Teilzahlungskredit für z.B. die Bauindustrie. Vgl. "Financing for the Construction Industry", CIT Corp., Werbeschrift.

Organisation und -Risiken, sowie mit der organisatorischen Abwicklung der Forderungseinziehung [1].

c) Leasing

Das Leasinggeschäft der commercial finance companies entstand Ende der 5oer Jahre [2] als eine logische Erweiterung ihres Leistungsangebots. Die Einbeziehung dieses Geschäftes erscheint aus zwei Gründen logisch:

1. aus geschäftspolitischen Gründen alle Kreditmethoden außerhalb des traditionellen Bankkredites zu pflegen und lückenlos anzubieten und
2. aus den starken Verwandtschaften der Leasingfinanzierung mit den gepflogenen Formen und Variationen des Teilzahlungskredits.

aa) Die qualitative Analyse

Die finance companies beteiligen sich in allen Formen des Leasing. So werden im indirekten Leasing-Geschäft unabhängige Leasing-Gesellschaften refinanziert [3].

---

1) Zu accounts receivable financing vgl. auch Phelps, W.C., Accounts receivable financing as a Method of Securing Business Loans, 2. Aufl., Baltimore 1963; Johnson, R.W., Financial Management, 2. Aufl., Boston 1964, S. 297-3o5; Culshaw, H.C., "Lending against Accounts Receivable", in: The Bankers Handbook, a.a.O., S. 32o-337; zu factoring Phelps, C.W., The Role of Factoring, in: Modern Business Finance, Baltimore 1962.

2) Vgl. Zink, C.J., "Flexible Finance Needed as Lease Business Expands", American Banker, Oct. 7, 1963.

3) Ebenda.

Im direkten Leasing-Geschäft werden alle Möglichkeiten der Beteiligung ausgeschöpft. Die finance companies treten dabei selbst als Vermieter auf, oder gründen Tochtergesellschaften [1].

Tabelle V

Ausstehende Nicht-Konsumentenkredite bei Finance Companies 1965 (in Mio Dollar)

Kredite	Sales-	Business-Finance Companies	Personal-
Großhandelskredit	3 2oo	951	88
Einzelhandelskredite	2 221	1 777	35
Leasing von Geschäfts-, Industrie- und landwirtschaftl. Ausrüstungen	485	339	17
	477	328	11
Andere	8	11	6
Sonstige Nicht-Konsumentenkredite	912	2 5o1	4o4
Gesamt	6 818	5 568	544

Quelle: Federal Reserve Bulletin, April 1967, S. 545

1) Leasing-Tochtergesellschaften der CIT Corp. sind:
CIT Leasing Corporation
CIT Service Leasing Corporation
CIT Educational Buildings Inc.

Tochtergesellschaften der Commercial Credit Co. sind:
AFLC Corporation
Commercial Credit Equipment Corporation
Commercial Credit Industrial Corporation
CC Leasing Corporation
R.A. Auto Fleet Leasing Ltd. Canada
Vgl. CIT "Financial Corporation", Commercial Credit Co Annual Reports 1966

Tabelle VI

Relative Verteilung der Nicht-Konsumentenkredite der Finance Companies (in Mio Dollar)

Kredite an	Prozentanteil am Gesamtvolumen der Sales-Business-Personal-Finance Companies			Prozentanteil innerhalb der Kreditarten bei Sales-Business-Personal-Finance Companies		
Großhandel	47	17	16	75	22	3
Einzelhandel	33	32	6	55	44	1
Leasing von Geschäfts-, Industrie- u.landwirtschaftl.Ausrüstungen	7	6	2	58	4o	2
Andere	+	+	1	32	44	24
Sonstige Nichtkonsumentenkredite	13	44	74	24	66	1o
Gesamt	loo	loo	loo			

Quelle: Federal Reserve Bulletin, April 1967, Survey of Finance Companies, Mid - 1965, S. 545

+ = weniger als 0,5 Mio US-Dollar

Sie betreiben das Leasing-Geschäft sowohl im sale and lease-back, als auch im reinen equipment leasing. Das Auto- und Fleet Leasing wird ebenfalls meist durch spezialisierte Tochterfirmen angeboten, wie auch die Finanzierung von Computern in der Form des Computerleasing angeboten wird.

Das Leasing in der Form des financial leasing ist also in vollem Umfang und in allen seinen Formen als Teil des Leistungsangebotes im Kreditgeschäft der (commercial) finance companies aufgenommen worden und gehören mit zu den Hauptträgern des institutionalisierten Leasing-Geschäftes in den USA.

ab) Die quantitative Analyse

Die quantitative Analyse des Leasing-Geschäftes der finance companies ergibt, zum Zeitpunkt Mitte 1965, ein Leasing-Volumen von 841 Mio US-Dollar. Stellt man diese Summe dem gesamten Kreditvolumen aller finance companies von ca. 35,5 Mrd US-Dollar gegenüber, so wird die zunächst stattliche Zahl stark relativiert; der Prozentanteil des Leasing-Geschäftes aller finance companies am Gesamtkreditvolumen beträgt danach nur 2,1 %.

Das gesamte Leasing-Geschäft von 841 Mio teilt sich auf die einzelnen Gruppen wie folgt auf:

Sales Finance Companies	485	= 58 %
Business Finance Companies	339	= 4o %
Personal Finance Companies	17	= 2 %

Dabei beträgt der Anteil des Leasing-Geschäftes der einzelnen Institutsgruppen an ihrem Gesamtgeschäft:

Sales Finance Companies	2,3 %
Business Finance Companies	5,9 %
Personal Finance Companies	0,2 %

Betrachtet man nur den Nicht-Konsumentenkredit der Institute, so beläuft sich der Anteil des Leasing-Geschäftes der Institute am Gesamtvolumen von 12.9o6 Mio US-Dollar mit 841 Mio US-Dollar Leasing-Anteil auf 6,5 %.

Bezogen auf den Nicht-Konsumentenkredit der einzelnen Institute beträgt das jeweilige Leasing-Geschäft bei

Sales Finance Companies	7 %
Business Finance Companies	6 %
Personal Finance Companies	3 %

Aus diesen Zahlen wird ersichtlich, daß das Leasing-Geschäft, in quantitativer Sicht, im Verhältnis zum Gesamt-

volumen bescheiden genannt werden kann. Innerhalb der einzelnen Institutsgruppen zeigt sich, daß der Anteil der sales finance companies absolut der größte ist (485 Mio US-Dollar), vom Gesamtgeschäftsvolumen aber nur 2,3 % ausmacht, wohingegen die business finance companies, die sich mehr dem Nicht-Konsumentenkredit widmen, bei 339 Mio einen Anteil von 5,9 % am Gesamtvolumen zeigen. Beide Gruppen räumen dem Leasing-Geschäft aber innerhalb des Nicht-Konsumentenkredits etwa das gleiche Volumen ein, nämlich 7 % bzw. 6 %. Das Leasing-Geschäft der personal finance companies, die sich auf das persönliche Barkreditgeschäft spezialisieren, zeigt sich recht unbedeutend. Der Anteil von 24 % im Bereich des Leasing-Geschäfts bei Nichtgeschäfts-, Industrie- und Landwirtschafts-Ausrüstungen deutet auf eine stärkere Beteiligung an Mietgeschäften im nichtgewerblichen Bereich, also bei Konsumgütern, hin.

IV. Die Leasing Companies als Institutionen des amerikanischen Leasing-Marktes

1. Die Gesellschaften

Das "leasing-business" oder die amerikanische Leasingindustrie als ganzes stellt sich als ein verwirrendes Bild hinsichtlich Zahl, Form und Gegenstand ihrer Aktivitäten dar.

Aus den Anfängen der Rentco, Philadelphia, und der United States Leasing Corp., San Francisco, und der zunächst personell verwandten Boothe Leasing Corp. sind in etwas über 10 Jahren an die 1500 Leasing-Firmen entstanden. [1]

---

1) Vgl. Law and Crum, a.a.O., S. 2.

Andere Schätzungen [1] bezifferten die Anzahl der Leasingfirmen - im Jahre 196o auf 8oo und im Jahre 1964, nachdem einige Schwierigkeiten des Leasing-Marktes viele sogenannte "leasing-brokers" ausscheiden ließ, auf ca. 3oo. Aber auch die Zahl von 3oo leasing companies enthält einen Großteil von Firmen, die sich in diesem Geschäft nur begrenzt oder ganz spezialisiert und auch dabei im kleinen Rahmen betätigen. Die Association of Equipment Lessors, Inc. [2], ein verbandartiger Zusammenschluß zur Förderung des equipment leasing, zählte im Jahre 1964 2o Mitglieder, zu denen aber nicht alle reinen equipment leasing companies gehörten.

Es ist bezeichnend für diese Branche, daß, trotz der relativ großen Gesamtzahl, als führende leasing companies nur einige wenige Gesellschaften zu bezeichnen sind.
Um eine gewisse Ordnung der am Markte tätigen, unterschiedlichen Gesellschaften zu finden, sind noch folgende Kriterien heranzuziehen: Form des Leasinggeschäftes (operating oder financial leasing), net- oder service leasing, oder nach dem Objekt, wie z.B. reines equipment leasing, fleet-, truck-, aircraft- oder computer leasing. Ferner sind natürlich Umfang und Größe der Geschäfte und Abhängigkeitsverhältnisse hinsichtlich Beteiligung oder Refinanzierung weitere Unterscheidungskriterien. Danach wären als wichtigste zu benennen [3]:

---

1) Vgl. Kelsey, D.H., "Leasing-Letup", in: Wallstreet Journal, Vol. LXX, No. 17, 24. Jan. 1964, S. 1.

2) 2600 North Charles Street, Baltimore 18, Maryland.

3) Die Aufstellung nimmt dabei keinen Anspruch auf Vollständigkeit, es seien hier nur die bekanntesten Firmen aufgeführt. In dieser Aufstellung kommen nicht zur Aufführung: Tochtergesellschaften der Finance Companies und herstellerorientierte Leasingfirmen, sowie Leasingtochtergesellschaften von leasing companies.

I. Eigentliche leasing companies (allgemeines financial equipment leasing):

Amacorp. Industrial Leasing Corp.
Bankers Leasing Corp.
Chandler Leasing Corp.
Granite Equipment Leasing Corp.
Greyhound Leasing & Financial Corp.
National Equipment Rental Ltd.
Nationwide Leasing Co.
Personal Property Leasing Co.
Rochester Capital Leasing Corp.
Security Leasing
United States Leasing Corp.

II. Spezialisierte [1] leasing companies (objektbezogen):

1. Transportmittel

a) Verschiedene Transportmittel und auch financial equipment leasing:

Leaseplan International Corp.
Leaseway Transportation Corp.

b) Reines LKW- und fleetleasing (auch service leasing):

Hertz
Avis
Ryder Truck Rental
Berman Leasing
National Truck Leasing System

2. Computer [2] (EDV-Anlagen und Zubehör nach Größe):

a) Computer Greyhound Leasing & Financial Corp.

---

1) Hier sollen die wichtigsten Leasingobjekte, Transportmittel und elektronische Datenverarbeitungsanlagen als Kriterium herangezogen werden. Die genannten Firmen stellen unter der Vielfalt auf andere Objekte spezialisierte leasing companies und im Vergleich zum equipment

Fortsetzung der Fußnote s. nächste Seite.

Leasco Data Processing Financial & General Corp.
Randolph Computer Corp.

b) Zubehör:

Management Assistance, Inc.
Cyber - Tronics, Inc.
DPA, Inc.
LMC Data, Inc.

Wie die zuerst genannten Zahlen schon zeigten, verschwanden bei der zunehmenden Entwicklung des Leasinggeschäftes und auch der Leasinggesellschaften mehr und mehr die sogenannten "leasing brokers", da diese nicht mehr in der Lage waren, den nunmehr organisierten Ablauf und die nötige Refinanzierung der Geschäfte im gleichen Maße und Umfang, wie die etablierten Leasinggesellschaften, zu bieten.

Dieser Trend betraf aber auch die großen Leasinggesellschaften. Zwar waren sie organisatorisch und technisch in der Lage, Leasinggeschäfte aller Art und Größe zu bearbeiten, letztlich und entscheidend fehlten ihnen aber die Refinanzierungsmittel, nicht so sehr hinsichtlich des Volumens, als der Laufzeiten. Man brauchte dringend mittel- und langfristige Refinanzierungsmittel, denn die commercial banks, deren Geschäft traditionsgemäß bei den kurzfristigen Laufzeiten liegt, scheuten das zu lange Engagement. Das Ergebnis war eine Reihe von Beteiligungen und Übernahmen anderer, meist völlig fremder Unternehmen unter dem von ihnen gesehenen Aspekt einer Diversifiktion. 1960 übernahm Electric Autolite die Equipment Lease Corp. [1] Die Finance Company Walter E. Heller Co. beteilig-

---

Fortsetzung der Fußnote von S. 91:
leasing die wichtigsten Leasinggesellschaften dar.

2) Vgl. "Leasing of computers takes on new glamour", in: Business Week, Apr. 23, 1966, S. 70.

1) Vgl. Thomas, D.L., "Fresh Lease on Life", in: Barron's Dec. 31, 1962, S. 3.

te sich mit ca. 38 % an der Nationwide Leasing Co., Chicago [1], D.P. Boothe verkaufte seine Boothe Leasing Corp. an die Greyhound Corp. Diese Leasinggesellschaft firmierte dann als Greyhound Leasing & Financial Corp. [2]. Die Bankers Leasing Corp., Boston, wurde eine 100 %ige Tochter der Southern Pacific Co., San Francisco [3], einer Eisenbahngesellschaft. Allein die U.S.-Leasing Corp. blieb als einzige der größeren leasing companies selbständig.

Unter den spezialisierten Leasinggesellschaften seien zwei, die Lease Plan International Corp., Great Neck, N.Y. und die Leaseway Transportation Corp., Cleveland, hervorgehoben. Beide haben ihr Hauptgeschäftsgebiet auf der Vermietung von LKW. Es werden aber auch in gewissem Umfang reine financial-equipment-leasing-Geschäfte durchgeführt. Beide Gesellschaften können sich dem Bilanzvolumen nach mit den großen, eigentlichen Leasinggesellschaften messen. Ebenso sind beide Gesellschaften bei der Gründung von Leasinggesellschaften in europäischen Ländern aktiv geworden. [4]

Im reinen truck (LKW) - und fleetleasing ergeben sich hinsichtlich der Charakterisierung und Abgrenzung in den eigentlichen equipment leasing companies Besonderheiten, die vor allem im sogenannten service leasing [5] liegen.

Um ein zu starkes Eindringen in die von den einzelnen Gesellschaften im Rahmen der möglichen Variationsmöglichkeiten des leasing gepflegten Spezialisierungen und damit

---

1) Vgl. Chicago Sun-Times, Jan. 25, 1963, S. 54; Walter, E. Heller Co., Annual Report 1963, S. 5.
2) Vgl. Boothe Leasing Corp., Annual Report 1961, S. 3; The Greyhound Corp., Annual Report 1962, S. 1 und 1965, S. 7.
3) Vgl. Southern Pacific Co., 81st Annual Report 1964, S. 12.
4) Siehe "Internationale Leasinggesellschaften", S. 187.
5) Siehe S. 15.

Verwirrungen des Bildes zu vermeiden, sollten bei der Betrachtung von leasing companies immer nur die Gesellschaften Aufmerksamkeit erhalten, die sich hauptsächlich mit dem reinen financial equipment leasing befassen, es wären dies, der gegebenen Aufstellung folgend, die eigentlichen Leasinggesellschaften.

2. Das Leasingvolumen

Diese Abgrenzung erscheint auch für den Versuch, das gesamte Geschäftsvolumen der Leasinggesellschaften zu ermitteln, sinnvoll.

Wie auch schon bei den bereits betrachteten Institutionen am Leasing-Markt besteht auch bei den leasing companies die Schwierigkeit der statistischen Erfassung in dem Mangel an statistischem Material. Offiziell melden die leasing companies ihre Bilanzzahlen nicht, einige Gesellschaften veröffentlichen gar keine Bilanzen, andere beschränken sich auf die Publizierung im Rahmen der konsolidierten Bilanzen der Muttergesellschaften. Bevor der Versuch unternommen werden soll, Anhaltswerte für das Volumen der von den leasing companies erzielten Leasinggeschäfte zu ermitteln, um so eine Aussage über ihre Bedeutung am Markt und gegenüber den anderen Leasing-Institutionen zu erhalten, seien noch in tabellarischer Form wichtige Daten von zwei führenden leasing companies aufgezeigt. Es muß aber bei dem Versuch des Vergleiches der Zahlen darauf hingewiesen werden, daß aufgrund der oft sehr unterschiedlichen Bilanzierungsweise solche vergleichenden Betrachtungen von begrenztem, manchmal sogar irreführenden Aussagewert sein müssen. Immerhin zeigen die Zahlenreihen anschaulich die Entwicklungen, die die Gesellschaften genommen haben (siehe Tabelle VII).

Tabelle VII

Entwicklung des Bilanzvolumens ausgewählter Leasing Companies in Mio Dollar

Gesellschaft	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967
Greyhound Leasing & Financial Corp. (vorm.Boothe Leasing Corp.)	14,5	18,0	19,1	22,3	31,3	43,3	67,9	133,4	143,0	308,8	414,4	470,0
United States Leasing Corp.	6	26,3	34,6	43,4	57,3	62,3	72,1	68,2	72,0	76,6	81,1	86,9 [1]
Bankers Leasing Corp.	+	+	+	+	+	+	+	+ [2]	153,1	193,9	257,5	279,9

Quelle: Annual Reports Boothe Leasing Corp./Greyhound Corp., United States Leasing Corp., Southern Pacific Corp.

1) Ab 1.1.1968 wurden Aktiven und Passiven auf die neugegründete United States Leasing International, Inc., übertragen. Diese Gesellschaft fungiert als Holding einer neugegründeten United States Leasing Corp.

2) Bilanzziffern der Bankers Leasing waren erstmals zugänglich nach der Übernahme und in der konsolidierten Bilanz der Southern Pacific Co.

Für das Gesamtvolumen zum gemeinhin angenommenen Ausgangspunkt des financial equipment leasing durch die leasing companies im Jahre 1952 wird ein Volumen von lo Mio Dollar angegeben [1]. Die Jahre 1952 - 1956 waren Anfangsjahre, die zu mehreren Zusammenschlüssen und Anfangskonsolidationen bei den ersten Leasinggesellschaften führten [2].

Erst für die Jahre ab 1959 wurde der Versuch unternommen, das Leasingvolumen im financial equipment leasing zu erfassen [3].

---

1) Vgl. dazu die Analyse bei Thomas, D.L., a.a.O., S. 3.

2) Siehe hierzu die Ausführungen auf S. 6o-63.

3) Laut schriftlicher Auskunft von R. Sheridon, President Nationwide Leasing Co., Chicago vom 8.6.64.

In diese Zahlen gehen ein das Leasing von Produktionsgütern und Büroausrüstung, Flugzeuge und Schiffe, sowie Computer, soweit sie von leasing companies vermietet wurden.

Ausdrücklich auszuschließen sind PKW, LKW-rentals, equipment trust bei rollenden Eisenbahnmaterial und die Vermietung von Immobilien. Danach ergibt sich für einzelne Jahre folgendes Leasingvolumen:

Jahr	Betrag (in Mio Dollar)
1959	392
1960	530
1961	710
1962	894
1963	948
1964	1 100
1965	1 350 +)

+) = Schätzung

Bei dieser Aufstellung wird aber das leasing durch leasing companies und Hersteller (im reinen financial equipment leasing-System) zusammen genommen. Dabei ist der Anteil für die leasing companies für das Jahr 1959 mit 24 % anzunehmen, für 1963 mit 40 %, und darf für 1965 mit über 50 % angenommen werden.

Eine neuere Aufstellung [1] gibt nachstehende Zahlenreihen als Orientierung über das mutmaßliche Leasingvolumen der leasing companies:

1) Vgl. Beardsley, J.H., An Introduction to Equipment Leasing, American Management Association, New York 1967.

Jahr	Gesamtes equipment leasing-Volumen (in Mio Dollar)	davon leasing companies
1962	600	300
1964	1 000	500
1966	1 300	650
1970 +)	5 000	2 000
1972 +)	7 000	3 000

+) = Vorausschätzungen

Die Diskrepanzen beider Aufstellungen zeigen, daß alle Angaben auf oft optimistischen Annahmen basieren. Im großen und ganzen dürften die Angaben aber als Anhaltspunkte brauchbar sein und haben als einzig erreichbares Zahlenmaterial doch noch einen bedingt nützlichen Aussagewert.

Ein Eindruck von der Bedeutung des Volumens und Marktanteils der leasing companies vermittelt die im weiteren noch zu besprechende Gesamtübersicht über das gesamte Leasing-Volumen in den Vereinigten Staaten.

D. Quantitative Betrachtung des amerikanischen Leasing-Marktes und die Verteilung auf die tätigen Institutionen

Bei der vorausgegangenen Betrachtung der Institutionen des Leasing-Marktes muß als Bezugspunkt immer das financial leasing, im Sinne eines finanzierungstechnischen Instruments, gesehen werden. So sind auch die Hersteller als Institutionen des Leasing nicht einbezogen, ist doch ihre Zielsetzung, das leasing als absatzpolitisches Instrument einzusetzen, wodurch die Vertragsgestaltung entscheidend beeinflußt und in den meisten Fällen kein financial leasing im engeren Sinne durchgeführt wird. Dies schließt nicht aus, daß Produzenten im Rahmen ihrer Herstellervermietung reines financial leasing betreiben.

Das Fehlen exakter Zahlen über das Leasingvolumen der Beteiligten, aber auch aufgrund der unterschiedlichen Bilanzierungsverfahren, zwingt zum Rückgriff auf Sekundärmaterial und zu Schätzungen.

Neben der Sammlung von Kennzahlen der leasing betreibenden Institutionen bietet sich die Möglichkeit der Untersuchung der Verbreitung des Leasing bei den Mietern, also der Industrie, an. In den Jahren 1955 bis 1961 wurden verschiedentlich Umfragen gestartet, die das Ausmaß und die Verbreitung des Leasingsystems in der amerikanischen Wirtschaft aufzeigen sollten.

Bei einer Umfrage [1] bei 266 ausgewählten Industrieunternehmen im Jahre 1954 benutzten 18 % das Leasing. Bei der gleichen Umfrage im Jahre 1960 waren es bereits 29 %.

---

1) Vgl. Does Industry Lease Capital Equipment?, in: Mill & Factory, Vol. 55, No. 2, Aug. 1954, S. 67; Vol. 67, No. 1, July 1960, S. 73.

Die wichtigsten Mietobjekte waren wie folgt vertreten:

Mietobjekt	1954 +)	1960
Werkzeugmaschinen	43 %	17 %
Transporteinrichtungen	26 %	18 %
Büromaschinen	51 %	31 %

+) = Mehrfachnennungen

Der Rückgang der Anteile der wichtigsten Mietobjekte bei steigender Anzahl von Mietern und des Leasingvolumens läßt für diese Zeit annehmen, daß eine Ausdehnung des Leasing auf andere Mietobjekte erfolgte.

Verschiedene Studien der Foundation for Management Research ergaben, daß von den befragten Betrieben 1955 30,7 % Leasing in Anspruch nahmen, 1960 waren es 54 % [1].

Eine Umfrage der Zeitschrift "Purchasing" ermittelte eine Quote von 51 % positiven Antworten im Jahre 1959. Bei den meisten Umfragen sind aber genaue Angaben über die Grundgesamtheit der Befragten und ihrer Repräsentanz nicht gemacht worden, so daß man vorsichtigerweise nur daraus entnehmen sollte, daß der amerikanischen Industrie die Anwendung von Leasing schon seit der Mitte der 50er Jahre bekannt war und ein steigender Trend in der Anwendung zu verzeichnen ist. Darüber hinaus müssen diese Zahlen, die zwar Eingang

1) Vgl. Sheridan, R., "Lease it - Don't Buy it", in: Management Methods, Vol. XVI, No. 1, Apr. 1959, S. 44; dergleiche: "Look before you lease", in: Business Management, Vol. 21, No. 5, Febr. 1962, S. 51; "Are P.A.'s Leasing More Equipment?, in: Purchasing, Vol. XLVI, No. 4, Febr. 16, 1959, S. 15; vgl. auch "Leasing's Role in Machinery Financing", in: New England Business Review Federal Reserve, Bank of Boston, Sept. 1961, S. 1; "Industrial Leasing Reaches for $ 300 Million Market in 1959", in: Iron Age, Vol. 183, No. 2, Jan. 8, 1959, S.27.

in die Literatur gefunden haben [1], doch unter dem Aspekt zeitlicher Vergänglichkeit der Aussage gesehen werden. Zudem fehlen die Hinweise auf den Vermieter, also die Möglichkeit der Unterscheidung nach Herstellervermietung und reinem financial leasing.

Zieht man für den Versuch der Ermittlung des gesamten Leasingvolumens (reines financial equipment leasing) die für die einzelnen Institutionen des Leasingmarktes ermittelten Werte heran, wobei sich das Jahr 1965 aus statistischen Gründen als Vergleichsjahr anbietet, so ergeben sich folgende Werte:

Financial Equipment Leasing 1965 in Mio Dollar

	absolut	%
Life Insurance Companies	2oo	lo,o
Finance Companies	841	42,o
Leasing Companies	7oo	34,8
Commercial Banks [2]	271	13,2
Gesamt	2 ol2	loo %

Es ergibt sich aus dieser Berechnung also ein Gesamtvolumen für das financial equipment leasing in den Vereinigten Staaten von rund 2 Milliarden Dollar im Jahre 1965. Bemerkenswert ist dabei die Verteilung auf die beteiligten Institutionen, wobei besonders auf die gemeinhin nicht beachtete Rolle der Finance Companies verwiesen werden soll.

Die Zahl von 2 Mrd Dollar als Investitionsvolumen in industriellen Ausrüstungen erhält jedoch erst eine plastische Aussagekraft in der Relation zu etwa den gesamten Bruttoinvestitionen in der amerikanischen Volkswirtschaft.

---

1) Vgl. Gäfgen, D., "Leasing in den USA", in: Leasing Handbuch, a.a.O., S. lll.

2) Über das Leasing-Geschäft der Geschäftsbanken s.S. 165.

Tabelle VIII

Bruttoinvestitionen in neuen Anlagen und Ausrüstungen in den Vereinigten Staaten in Mrd Dollar +)

Jahr	Betrag	Jahr	Betrag	Jahr	Betrag
1953	28,3	1958	3o,5	1963	39,2
1954	26,8	1959	32,5	1964	44,9
1955	28,7	196o	35,7	1965	51,9
1956	35,o	1961	34,3	1966	6o,6
1957	36,9	1962	37,3	1967	63,o

Quelle: Securities and Exchange Commission and Department of Commerce, in: Economic Indicators, April 1967, Washington D.C., 1967.

+) Zahlen sind aufgerundet, für 1967 Schätzung auf der Basis einer Umfrage Februar 1967.

Das Investitionsvolumen betrug 1965 51,9 Mrd Dollar, wonach sich als Anteil des financial equipment Leasingvolumens an den Bruttoinvestitionen ein Satz von rund 3,9 % errechnet. Unter der Annahme, daß dieser Anteil mindestens gehalten wurde, beträgt das Leasingvolumen bei 63,0 Mrd Dollar Bruttoinvestitionen für 1967 bei 2,5 Mrd Dollar. 1)

1) Die Beziehung des Leasing Volumens auf das jährliche Bruttoinvestitionsvolumen hat nur begrenzten Aussagewert. Besser wäre die Beziehung auf den jährlichen Bruttoumsatz der Leasinginstitutionen, solche Zahlen sind aber nicht erreichbar.

Vierter Teil: Das financial leasing als organisiertes Bankgeschäft

A. Die amerikanischen Geschäftsbanken[1] und Leasing

Das Leasing als finanzierungstechnisches Instrument ist keine Erfindung der Banken wie die Analyse der historischen Entwicklung gezeigt hat, sondern nahm seine Entwicklungsinitiativen zum Teil außerhalb des institutionellen Bereiches der Kreditinstitute.

Die Berührung mit dem Leasing in seinen modernen Organisationsformen resultierte aus den Kreditwünschen der Bankkunden. Dieser Kreis setzte sich aus zwei Gruppen zusammen. Einmal die eigene Gewerbe- und Industriekundschaft der Banken, die ihre als Leasingnehmer anzuschließenden oder als Herstellervermieter geplanten Leasing- oder Mietgeschäfte durch die Hausbank finanzieren lassen wollten, und zum anderen aus einem neuen Kundenkreis der Leasinggesellschaften oder zunächst den "Leasingbrokers".

Der scharfe Wettbewerb unter den Kreditinstituten insgesamt und zwischen den Geschäftsbanken im besonderen fordert von den amerikanischen Banken grundsätzlich eine aggressive Geschäftspolitik, so daß praktisch das Leasinggeschäft den Banken vom Markte her aufgezwungen wurde.

Bei der Auseinandersetzung mit diesem neuen Geschäftszweig traten zwei erste Problemkreise in den Vordergrund. Hierzu zählten die Einordnung dieser Geschäfte in die rechtlich und statuarisch erlaubten Bankgeschäfte sowie die Formen und Möglichkeiten der Durchführung im Rahmen der banktechnischen Möglichkeiten und ihrer Abwicklung. Hierauf soll in den folgenden Abschnitten eingegangen werden.

---

1) Die Bezeichnung "Geschäftsbanken" soll als Übersetzung des amerikanischen Begriffs "commercial banks" gelten. Unter diesen Begriff gliedern sich wieder die national banks und die state banks. Vgl. auch Obst/Hintner, Geld-, Bank- und Börsenwesen, 36. Aufl., Stuttgart 1967, S. 134.

B. Die Entwicklung zur Aufnahme des Leasinggeschäftes durch die Geschäftsbanken in rechtlicher und statuarischer Sicht

Traditionsgemäß sind die commercial banks die wichtigsten Refinanzierungsquellen der amerikanischen Wirtschaft. Verständlich, daß auch die commercial banks von Anbeginn als die Hauptrefinanzierungsquelle der Leasinggesellschaften hervortraten.

Bei zunehmendem Umfang des Leasinggeschäftes sahen sich schließlich die Banken mehr und mehr mit einer neuen Technik der Kreditvergabe konfrontiert und befaßt. Kein Wunder, wenn der Gedanke dann nahe lag, zu prüfen, ob die Durchführung der Leasinggeschäfte, die fast ausschließlich von den noch als "broker" zu bezeichnenden Leasinggesellschaften durchgeführt wurden, nicht auch in das Leistungsangebot einer Bank aufgenommen werden konnten.

Dieser Gedanke, als Ausfluß des indirekten Leasinggeschäftes, lag insofern nahe, zumal wegen mangelnder Masse der "leasing-broker", jedes einzelne Leasinggeschäft, und damit verbunden, jeder potentielle Leasingnehmer und Leasingvertrag genauestens bearbeitet und geprüft werden mußte, und weil man, aus vorgenanntem Grunde, praktisch die technische Durchführung und das Kreditrisiko dieser Leasinggeschäfte voll tragen mußte. Warum sollten die Banken letztlich ihre eigene Industriekundschaft und die lukrativen Leasinggebühren verlieren, wenn sie das Geschäft sowieso in den wesentlichsten Aspekten trugen.

Im Vordergrund aller Überlegungen, sowohl hinsichtlich der Aufnahme des eigenen Leasinggeschäftes, aber auch hinsichtlich des indirekten Leasinggeschäftes, waren natürlich die juristischen und statuarischen Voraussetzungen zu klären. Die amerikanischen Geschäftsbanken, und unter ihnen die national banks, unterliegen den Normen der National Banking Act, die auch die Grundlagen rechtlicher Art der meisten commercial banks [1] darstellen. Als Tätigkeitsbereich dieser Banken wird dort definiert:

".....discounting and negotiating promissary notes, drafts, bills or exchange and other evidence of debt; by receiving deposits; by buying and selling exchange, coin and bullion; by loaning money on personal security; and by obtaining, issuing and circulating notes according to the provisions of this title" 2).

Es erhob sich daraus folgend die Problematik der Einordnung des Leasingfinanzierungsgeschäftes in den Katalog der aufgeführten Bankgeschäfte, speziell unter den einzig dafür in Frage kommenden Begriff "other evidence of debt" (andere Schuldtitel) und der grundsätzlichen Frage, ob commercial banks Eigentümer von "non-banking"-Aktiva, d.h. von Ausrüstungen, die nicht von der Bank unmittelbar im Zusammenhang mit der Ausübung des Bankgeschäftes, genutzt werden, sondern zur Weitervermietung erworben werden können.

Im August 1955 definierte die Aufsichtsbehörde der national banks [3] einen Leasingvertrag als hinreichenden Nachweis eines Schuldverhältnisses im Sinne einer "other evidence of debt".

---

1) Die folgenden Ausführungen beziehen sich ausschließlich auf die sogenannten National Banks und treffen nicht auf die sogenannten State Banks zu. Über diese Gliederung im amerikanischen Bankwesen und dessen Entwicklung siehe Obst/Hintner, a.a.O., S. 127 ff. und 134 ff.

2) 12 U.S.C. 24, Klausel 7.

3) Aus einem Schreiben des Deputy Comptroller of the Currency an die Commercial Banks vom 8.8.1955, zitiert bei Riskie, W.T.: The Lease as a Security Document in the Financing of Equipment, Thesis The Stormier Graduate School of Banking 1958, S. 78.

Als Kriterium galt, daß der Vermieter - die Leasinggesellschaft - alle ihr aus dem Vertrag erwachsenen Verpflichtungen erfüllt hat, und daß der Mieter unabdingbar verpflichtet ist, die in der Höhe festgelegten Mietraten bedingungslos zu entrichten. "... then the lease itself might be regarded as an acceptable evidence of indebtness"[1].

Im banktechnischen Sinne wurde die Finanzierung von Leasingverträgen als "indirektes Leasinggeschäft", etwa der Finanzierung von Kaufverträgen unter Eigentumsvorbehalt gleichgesetzt, z.B. den conditional sales contracts.

Wenngleich die volle Rechtssicherheit, als Ausfluß des angloamerikanischen Rechtssystems, erst nach höchstrichterlicher Entscheidung eines vergleichbaren Rechtsfalles gegeben ist, wurden durch diese Erklärungen der Aufsichtsbehörde die rechtlichen Grundlagen für das "indirect leasing" gelegt.

Bliebe die Frage nach der Rechtsgrundlage für den Erwerb von non-banking Aktiva im Zuge von Vermietungsgeschäften, d.h. für das direct leasing der Banken als ein logischer Schritt der Weiterentwicklung im Leistungsangebot der Geschäftsbanken.

In einer Untersuchung über Notwendigkeit und Umfang der Rechtsgrundlagen der Geschäfte der national banks vom September 1962 [2] kam die eingesetzte Untersuchungskommission zu dem Schluß, daß das indirekte Leasinggeschäft der

---

1) In einer weiteren Ausführungsbestimmung vom 15.2.63 bestimmt die Aufsichtsbehörde als "other evidence of debt" die Verpflichtung von Vermieter und Mieter, die Bank bedingungslos und in jeder Hinsicht schadlos zu halten. Vgl. Law, W.A. und Crum, M.C.: Equipment Leasing and Commercial Banks, Chicago, III. 1963, S. 28.

2) National Banks and the Future, Report of the Advisory Committee on Banking to the Comptroller of the Currency (Saxon Report), U.S. Treasury Department, Washington D.C., 1962, S. 55.

national banks "a proper and useful method of credit extension" [1] darstellt und daß aber darüber hinaus den Banken die rechtlichen Möglichkeiten zum direkten Leasinggeschäft gegeben werden sollte.

"National banks should be permitted to purchase personal property for the purpose of leasing it directly to a lessee". [2]

Am 18. März 1963 schließlich richtete der Comptroller of the Currency ein Schreiben an die national banks, das die Rechtsgrundlage für die Aufnahme des "direct leasing" durch die national banks darstellen sollte, und in dem es u.a. lautet:

"To the Presidents of all National Banks:

We have been asked whether it is permissible under existing law and regulations for a national bank to enter into lease financing arrangements, whereby the national bank would, acquire title to personal property and would lease such property directly to its customer ...

...The leasing by the bank of personal property acquired upon the specific request of and for the use of its customer, and the incurring of such additional obligations may the lessor thereof, is a lawful exercise of the powers of a National Bank and necessary to the business of banking.

Such indirect leasing is, with respect to its banking aspects, substantially the same as the present practise of financing personal property acquisition through a separate lessor.

---

1) National Banks and the Future, Report of the Advisory Committee on Banking to the Comptroller of the Currency (Saxon Report), Washington D.C., 1962, S. 55.

2) Ebenda.

It is our conclusion therefore that direct lease transactions, as above described, constitute legal and proper banking activities of national banks". 1)

Obgleich aus den schon vorgenannten Gründen eine endgültige Rechtssicherheit damit noch nicht gegeben war [2], nahmen die national banks das "direct leasing" Geschäft auf, als erste die Bank of America NT & SA, San Francisco, die größte Geschäftsbank überhaupt, am 22.Juli 1963.

---

1) Vgl. Mason, L., Banks See Opportunities in Equipment Leasing, in: Borroughs Clearing House Vo. 47, No. 12, 12. September 1963, S. 4o.

2) Auf die rechtliche Unsicherheit in den Entscheidungen der Aufsichtsbehörden weisen auch Law und Crum, a.a.O., S. 31 und 57 hin. Heftig angegriffen wurde die Entscheidung von den Leasinggesellschaften. Siehe z.B. Alvin Zises, Präsident der Bankers Leasing Corp., Boston, "Equipment Leasing by Banks", a.a.O., S. 98 ff. Die Gegner des "direct leasing" der Banken versuchten durch eine Gesetzesvorlage ein Verbot dieser Bankaktivität zu erreichen. Siehe Hearings des Subcommittee on Banking and Currency Committee, House of Representatives, H.R. 9822, 25. Februar 1964. Aussagen erfolgten durch A. Zises, Bankers Leasing Corp., Boston, als Vertreter der Association of Equipment Lessors, Inc.; J.S. Armstrong, Executive Vice President, Bank of America NT & SA, San Francisco; Cooper, E.G., The American Bankers Association. Die Vorlage erreichte keine Gesetzeskraft, die dargelegten Bestimmungen blieben rechtliche Grundlagen des Leasinggeschäftes der Banken.

C. Die Organisationsformen des Leasinggeschäftes der amerikanischen Banken

I. Das "indirect leasing"-Geschäft

Die Organisationsformen des Leasinggeschäftes der commercial banks können in zwei Hauptformen unterteilt werden: dem indirect leasing und dem direct leasing. Der wesentliche Unterschied zwischen diesen Formen besteht darin, daß im Gegensatz zum direct leasing in der erstgenannten Form die Bank nur die Refinanzierung vornimmt und am Leasingobjekt kein Eigentum erwirbt, ja bei der Anlage der Refinanzierungsform darauf achtet, daß sie, z.B. im Falle, daß das Geschäft notleidend wird, nicht gezwungenermaßen durch Rückgriff auf das Leasingobjekt nur Eigentümerin wird.

Beim indirekten Leasing kann die Bank in drei Varianten mit dem Leasing zusammenkommen [1]:

Hersteller wünschen - oft von ihrer Hausbank - die Refinanzierung von Herstellervermietungen als merchandising leases.

Potentielle Mieter im Falle der Herstellervermietung wenden sich an ihre Hausbank mit dem Anliegen der Refinanzierung von ihnen geplanter Leasinggeschäfte.

Leasinggesellschaften wünschen die Refinanzierung ihrer Geschäfte.

Die beiden ersten Fälle sind i.d.R. Refinanzierungen auf der Basis von Einzelgeschäften, im letzten Falle wird eine risikoreiche Global-Finanzierung von Leasinggeschäften vorgenommen.

Die Banken wurden in einzelnen Fällen schon in den 3oer Jahren und um die Refinanzierung der damals aufkommenden Mietgeschäfte,

---

1) Vgl. Cone, K.G., Lease Financing, in: The Bankers Handbook, a.a.O., S. 388.

meist in Einzelfällen und besonders beim Absatz von Automobilen angegangen [1]. Größeren Umfang nahmen diese Geschäfte aber erst in den 5o-er Jahren an, als die Vermietung von PKW und besonders von LKW sich stark entwickelte und das Interesse der Banken weckte, wobei immer mehr Objekte in diese Refinanzierung einbezogen wurden [2].

Die amerikanischen Geschäftsbanken erkannten sehr schnell eine grundsätzliche Verwandtschaft dieser Finanzierung mit traditionellen Formen des mittelfristiges Kredits und sahen sich durch die lukrative Seite der erzielbaren Renditen angezogen, oft aber wurden die wesentlichen und oft komplizierten und nicht selten gefährlichen Unterschiede zu den vertrauten Formen der Kreditierung verkannt, was schließlich

---

1) Vgl. McNeill, R.B., a.a.O., S. 415.

2) Um 193o wurden im ganzen Land ca. 15oo Fahrzeuge vermietet, 1956 waren es 6o.ooo LKW und 1oo.ooo PKW; allein bei den LKW ergab sich ein Geschäftsvolumen von 2oo Mio Dollar. Vgl. Rollins, J.W., Fleet Vehicle Leasing Booming Offers Banks New Financing Role, in: The American Banker, Vol.LXX, No. 1o4, May 29, 1956. 1965 liefen allein über 5oo.ooo LKW unter Leasing Verträgen. Eine eingehende Studie des Truck Leasing vgl. Larken, J.J., Truck Leasing Presentation, Leasing & Rental Operations, Ford Motor Co, 1966. Eine ausführliche Darstellung des Autoleasing stellt auch die Untersuchung von Lee dar. Vgl. Lee, S.J., Introduction to Leasing, 2. Aufl., Studio City, Calif. 1965. Da das Leasinggeschäft der Auto Leasing Companies vorwiegend nach dem maintenance lease und nicht nach dem financial lease System durchgeführt wird und dabei umfangreiche Spezialfragen aufwirft, die einer eigenen ausführlichen Untersuchung bedürften, sei hier auf die Spezialliteratur verwiesen.
Mit Zunahme des Leasing wurden von den Banken auch andere Leasingobjekte finanziert, wobei einzelne Banken sich auf bestimmte Objekte spezialisierten, siehe dazu Ewen, R.H., Lease Financing of Chainstore Furnishings and Equipment, Thesis, The Stornier Graduate School of Banking, New Brunswick, N.J. 1957.

im Laufe der Erarbeitung der nötigen Banktechnik zur Entrichtung von einigem Lehrgeld führte. [1)]

---

1) Die entscheidenden Unterschiede liegen in der komplizierten Dokumentation und den aus den Miet- und Sicherungsverträgen erwachsenden Rechten und Pflichten der beteiligten Parteien. Auf diese Probleme geht besonders ein: Jackson, C.S., Viewing Industrial Equipment Leasing with Caution, Thesis, The Stornier Graduate School of Banking, New Brunswick, N.J. 1959. Ein entscheidendes Problem liegt in der richtigen Dokumentation der Transaktion als Mietverhältnis, ohne daß eine Umdeutung in einen verkappten Kaufvertrag durch die Steuerbehörden erfolgen kann. Siehe dazu auch Zises, A., Equipment Leasing by Banks: Problems and Solutions, in: The Bankers Magazine, Vol 147, No.1, Winter 1964, S. 98-112; derselbe, Procedures and Problems of Commercial Banks in Equipment Leasing, in: Robert Morris Associates Bulletin 1963, S. 362 ff. Als wichtigste Richtlinie dazu gilt die Steuerverordnung "Revenue Ruling 55-54o"; danach wird ein Mietverhältnis angenommen, wenn:

1. The total amount which the lessee is required to pay for a relatively short period of use constitutes an inordinately large proportion of the total sum required to be paid to secure the transfer ot title.
2. The property may be acquired under a purchase option at a price ... which is a relatively small amount when compared with the total payments which are required to be made.
3. The agreed rental payments materially exceed the current fair rental value.

Die Anerkennung wurde versagt, wenn eine der folgenden Bestimmungen in den Leasing Verträgen enthalten war: (Vgl. Machinery & Allied Products Institute Bulletin, No. 3911, Washington, Dec. 12, 1963, S. 13.

1. portions of the periodic payments apply specifically to an equity to be acquired by the "lessee";
2. "lessee" will acquire title on payment of a stated amount of "rent" which must be paid in any event;
3. total amount which "lessee" must pay for a relatively short period of use is very large compared to the total amount required to secure transfer of title;
4. periodic payments materially exceed current fair rental value;
5. property may be bought under an option at a price that is nominal in relation to value of the property at time option may be exercised or relatively small compared with total required payments;
6. part of "rent" is specifically designated interest, or is easily recognizable as the equivalent of interest.

Mit der zunehmenden Praxis in der Refinanzierung von Leasing Geschäften wurden aber unter Mithilfe der Banken "sichere" Dokumente, insbesondere Leasingverträge entwickelt und mit Erfolg verwandt (siehe Anhang I). Im folgenden sollen nun die wichtigsten Formen des indirect leasing, so wie sie praktiziert werden, untersucht werden.

1. Die Refinanzierung auf der Basis von Einzelrisiken

Diese Form der Refinanzierung von Leasinggeschäften war typisch für die erste Entwicklungsphase der Leasinggesellschaften, die zunächst nur als Makler,"leasing brokers", auftraten und jedes einzelne von ihnen vermittelte Geschäft bei einer Bank refinanzierten.

Grundsätzlich tut die Bank gut daran, ein solches Geschäft unter bewährten bank- und kredittechnischen Aspekten zu prüfen. "In all forms of financing, the bank, in almost every instance, is looking to the ability and willingness of the primary obligor for repayment. Certainly it is no difference when equipment lease loans are considered" [1]

Die Erforschung, wer der ultimative Schuldner einer solchen Transaktion ist, kann nur im Mieter den wirtschaftlichen Kreditnehmer finden. Die Leasinggesellschaft, vor allem in den frühen Jahren, konnte mangels eigener finanzieller Maße für die Leasinggeschäfte keine befriedigenden Sicherheiten vorweisen. "Often the lessor (die Leasinggesellschaft, Anm. d. Verf.), acting like a conduits has a very small equity base ..." [2]

Das bedeutet aber nicht, daß die Leasinggesellschaft für die Bank ohne Interessennahme bleiben sollte; der Bank muß da-

---

1) Riskie, W.T., Equipment Lease Financing - Policies and Procedures, in: Robert Morris Associates Bulletin, Sept. 1959, S. 1.
2) Zises, A., Procedures and Problems ..., a.a.O., S. 364.

ran gelegen sein, ständigen Kontakt mit der Geschäftsführung und Kenntnis über Geschäftsmethoden und finanzielle Lage der Leasinggesellschaften zu haben. In dieser Situation stellen sich für das Kreditinstitut mehrere Fragen zur Entscheidung [1]:

1. Sollten solche Finanzierungen überhaupt durchgeführt werden?
2. Wenn ja, welche Sicherheiten können geboten werden?
3. Welche Laufzeiten ist die Bank willens einzugehen?
4. Wie hoch soll das Engagement sein
   a) im Einzelgeschäft,
   b) das Gesamtvolumen.
5. Welche Arten von Leasingobjekten sind akzeptabel?
6. Welche Mieter scheinen, vom Kreditrisiko gesehen, für diese Geschäfte akzeptabel?
7. Welche Form der Krediteinräumung wird gewählt?

Nach der positiven Klärung solcher grundsätzlicher, geschäftspolitischer Fragen konzentriert sich das Problem neben der Form der Geschäfte auf die gebotenen Sicherheiten in einer solchen Kreditgewährung. [2]

Grundlage muß in erster Linie die Kreditwürdigkeit des Mieters sein und es müssen bei der Kreditwürdigkeitsprüfung zunächst grundsätzlich die gleichen strengen Maßstäbe angelegt werden, wie bei der traditionellen Kreditgewährung [3].

---

1) Vgl. auch Ewen, R.H., a.a.O., S. 26.

2) Neben den Sicherheiten, die der Mieter bzw. das Leasingobjekt bietet, können noch Garantien durch den Vermieter, z.B. ein finanziell starker Hersteller, herangezogen werden.

3) Auf die Notwendigkeit einer dynamisch orientierten Kreditwürdigkeitsprüfung und Einbeziehung von Betriebsvergleichszahlen und Analyse der cash flow Situation des Kunden bei der angestrebten Leasingverbindlichkeit als zusätzliche Kriterien der Kreditwürdigkeitsprüfung weist besonders Brown hin. Vgl. Brown, A.B.,The Role of the Lender in Equipment Leasing,in: The Commercial and Financial Chronicle, Vol 191, No.5920, Jan.28, 1960, S 481. Wir haben dabei bislang vorausgesetzt, daß die Bank eine 100%ige Refinanzierung des Einzelgeschäftes durchführt. Dies wäre aber gegen die sonst durchaus übliche Praxis der Banken, denen zufolge der Kreditnehmer zu einer bestimmten Kontenführung (compensating balances,vgl.S. 148) gezwungen wird. Celia,a.a.O., S. 28, weist darauf hin,daß es in der Regel Praxis ist,nur eine 90% Refinanzierung zu gewähren oder sog.bank controlled deposits zu verlangen, bei dem der Vermieter einen Sperrbetrag von 10% festlegt und der Mieter die monatlichen Tilgungen auf das gleiche Konto einbringt.

Darüber hinaus spielt aber auch der technische Charakter und die eventuelle Verwertbarkeit des Leasing Objektes und seiner Verwertbarkeit eine spezifische Rolle.

Der Gedanke an eine event. erzwungene Verwertung blieb bei den amerikanischen Banken immer unangenehm, weil sie in keinem Falle, auch nicht im Ernstfalle, das Eigentum an Mietobjekten erhalten wollten. Die Bankstatuten, besonders in der Zeit vor der Genehmigung des direct leasing, untersagten den Erwerb von Anlagegütern mit dem Ziele der Verwertung in einem "nicht Bankgeschäft". Die Klärung über die Definition des leasing, auch des indirect leasing als Bankgeschäft stand ja noch aus.

Aus dieser Situation erhält der Mietvertrag, der zwischen dem Vermieter (lessor) und dem Mieter (lessee) geschlossen wurde, eine zentrale Bedeutung. Werden doch hier, für die Bank entscheidend, die Rechte und Pflichten der Parteien und etwaigen Rechtsfolgen bestimmt.

Die Bank muß in größter Sorgfalt auf die Ausführung dieses Vertrages achten. Es bietet sich dabei an, seitens der Bank selbst einen Leasingvertrag zu entwerfen und diesen den Mietvertragsparteien als Vertragstext zur Bedingung zu machen, wie dies in vielen Fällen die praktische Handhabung ist (als Beispiel findet sich ein solcher Mietvertrag im Anhang I).

Der Mietvertrag bestimmt in den wichtigsten Punkten

- Art und Beschreibung des oder der Mietobjekte,
- Laufzeit des Vertrages,
- Leasingrate,
- Zahlungsort,
- Nebenleistungen des Mieters, wie Steuern, Unterhaltung und Wartungsgebühren usw.,
- Einverständnis der event. Zession der Mietforderungen an eine Bank

Versicherung gegen Beschädigung und Untergang oder Haftung aus dem Betrieb der Anlagen,

Eintragung der Bank als Begünstigte im Falle der Zession von Mietforderungen,

Erklärung der Schadloshaltung der Bank - im Falle der Zession - vor allem Forderungen und Ansprüchen, welche auch immer in Zusammenhang mit dem Mietobjekt entstehen können,

ordnungsmäßige Nutzung des Mietobjektes durch den Mieter,

Reparatur und Ersatz als Lasten des Mieters,

Erklärung des Mieters, keinerlei Ansprüche außerhalb des Vertrages auf das Eigentum am Mietobjekt zu besitzen und das Eigentum des Vermieters äußerlich sichtbar am Mietobjekt vorzuzeigen,

Bestimmungen über den Eintritt des Verzuges des Mieters (10 Tage nach Fälligkeit einer Mietrate) und den Fall des Konkurses,

Rückgabe des Mietobjektes am Rande der Vertragszeit,

sonstige Bestimmungen.

Für die Bank stehen aber vor allem die Bestimmungen über die Abtretungen der Mietraten im Vordergrunde (siehe Anhang I Seite 5 Section 12).

Der Vermieter (lessor) kann jederzeit jeder Bank oder sonstigem Finanzierungsinstitut Rechte und Ansprüche aus dem Mietvertrag in Form einer offenen Zession abtreten und zwar ohne jegliche Verpflichtung und Einschränkung aus dem Vertrag für den Zessionar, die ihm aus den Pflichten des Vermieters zu übertragen versucht werden sollten; sie bleiben beim Vermieter oder dessen legalem Nachfolger. Zusammenfassend bedeuten diese Bestimmungen eine unabdingbare Zahlungsverpflichtung des Mieters an den Zessionen ("The lessee shall be unconditionally and absolutely obligated to pay the assignee all of the rents and other sums which are the subject matter if the assignment") [1] das wichtigste Sicherungsinstrument bei der Refinanzierung

1) Section 12, Anhang I.

von Leasinggeschäften. Dies gilt auch für den Fall der Kreditierung des ganzen - oder Teile davon - Geschäftsvolumens einer Leasinggesellschaft.

Hinsichtlich der Form der Einräumung des Refinanzierungskredites bestehen zwei Möglichkeiten der Errichtung einer Kreditlinie (lease line). Sie erfolgt als "revolving" oder open-end bzw. closed-end lease line. Im ersten Falle können bis zur Kreditlinie ständig neue Einzelobjekte refinanziert werden [1] (siehe auch Anhang I, Seite 9), im anderen Falle ist die Kreditlinie objektbezogen und muß erneuert werden.

2. Die Refinanzierung von Leasinggesellschaften

a) Die Leasinggesellschaft als Kreditnehmer

Mit der Zunahme des Geschäftsvolumens der Leasinggesellschaften wuchs auch die Erfahrung der Banken in der Refinanzierung von Leasinggesellschaften. Die Leasinggesellschaften ihrerseits suchten in immer größerem Umfange nach neuen Refinanzierungsmitteln.

Die Banken sahen sich dabei vor die Frage gestellt, von der Refinanzierung von Einzelgeschäften abzuweichen und den Leasinggesellschaften Kreditlinien einzuräumen.

Obwohl die Leasinggesellschaften mittlerweile bemüht waren, ihre Eigenkapitalbasis zu verbreitern und durch Gewinn-

---

1) Diese Formen können sowohl bei der Refinanzierung von Einzelrisiken (Leasingnehmer) als auch bei der Refinanzierung von Leasinggesellschaften angewendet werden. Die Bezeichnungen "revolving lease", "blanket lease" oder "master lease" bezeichnen die gleichen Verhältnisse zwischen Mieter und Vermieter.

thesaurierung die Eigenmittel zu stärken, ist die Bank bei traditioneller Handhabung der Kreditgewährung vor zunächst verwirrende Probleme der Sicherung ihrer Gelder gestellt. [1)]

Das indirekte Leasinggeschäft oder die Refinanzierung von Leasinggeschäften der Leasinggesellschaften erscheint zunächst als ein normales Geschäft der Finanzierung eines Wirtschaftsunternehmens. Es zeigt sich aber, daß hier doch eine besondere Form in Erscheinung getreten ist, da die Grundlagen des Leasinggeschäftes, die auch zur Grundlage der Refinanzierung werden müssen, ganz von den bekannten Geschäftsformen abweichen und sich durch eine ungewohnte Komplexität auszeichnen. In den ersten Jahren während derer diese Refinanzierungen von Leasinggesellschaften durchgeführt wurden, komplizierte sich diese Ausgangslage noch entscheidend, da der direkte Kreditnehmer und Empfänger der Refinanzierungsmittel die Leasinggesellschaften in aller Regel mangels jeglicher Masse und Kreditwürdigkeit, vom Standpunkt einer Sicherheitsgarantie für die Bank, eigentlich undiskutabel erscheinen mußte, denn man konnte scheinbar nach traditionellen Methoden der Kreditwürdigkeitsprüfung z.B. keine "Verschuldungsgrenze" ermitteln.

b) Die Verschuldungsgrenze der leasing companies

Es gehört zu den Besonderheiten der Leasinggesellschaft und ihrer Bilanz, daß das Verhältnis zwischen Eigenmitteln

---

1) Relativ früh wurde schon darauf hingewiesen, daß die Eigenmittel und das erfolgreiche Management des lessors mit als Sicherheiten angesehen werden können, was heute in zunehmendem Maße, wenn auch sehr vorsichtig, praktiziert wird. Vgl. Hillyer, W.H., A New Field for Bank Lending: "Professional Lessor of Equipment, Machines, Fixtures Looks to Loans to Supplement Own Invested Capital, in: The American Banker, July 30, 1954.

und dem Geschäftsvolumen traditionellen Maßstäben widerspricht, daß also für Leasinggesellschaften ganz andere "Verschuldungsgrenzen" zu finden sind als in gemeinhin vertrauten Branchen und vertrauten Bilanzen. Die Leasinggesellschaften finanzieren bei einem Minimum (relativ) an Eigenkapital unter Aufbringung großer Anteile an Fremdkapital ihr Leasinggeschäft. Boothe gibt dazu z.B. ein Verhältnis von 1:18,5 zwischen Eigen- und Fremdkapital als in den Vereinigten Staaten nicht ungewöhnlich für Leasinggesellschaften an. [1)]

Theoretisch wäre es vorstellbar, daß es für eine Leasinggesellschaft überhaupt keine Verschuldungsgrenze nach oben gibt, vorausgesetzt natürlich, daß die Refinanzierungsmittel ganz durch die Kreditwürdigkeit des Mieters und die Sicherheit aus dem Leasingobjekt gewährleistet wäre. Absolut sichere Kreditrisiken gibt es aber nicht und die Besicherung durch technischer Veralterung etc. unterworfener Objekte birgt mannigfaltige Risiken für sich.

Hier also liegen die Wurzeln des speziellen Risikos der Refinanzierung von Leasinggesellschaften. Gerade die Auswahl der Mieter und Leasingobjekte, d.h. das geschickte Management des Leasingportfolios können durchaus das Risiko sehr hoch oder auch vernachlässigbar klein für das refinanzierende Institut werden lassen.

Damit kommt der Portfolioanalyse der Leasinggesellschaft die Rolle des entscheidenden Kriteriums zur Ermittlung einer "Verschuldungsgrenze" oder eines Refinanzierungslimits zu.

---

1) Vgl. Boothe, D.P. jr., Die Leasing-Gesellschaft, in: Leasing ... (Hrsg. Hagenmüller), a.a.O., S. 25.

c) Analyse des Portfolios der Leasinggesellschaft als Methode der Risikoabwägung

Die von den Leasinggesellschaften vorgelegten Bilanzen [1] geben zwar Aufschluß über den Geschäftsumfang und lassen die Berechnung von Kennziffern zu. Dabei kann man aber nur zu wenig brauchbaren Ergebnissen kommen, da die vorhandenen Eigenmittel zum Gesamtvolumen unbedeutend sind und das Leasingvolumen als solches nur quantitative Schlüsse zuläßt, also keinen Aufschluß über die Qualität der Mietobjekte und der Kreditwürdigkeit der Mieter gibt. Wenn also als Kreditnehmer die Leasinggesellschaft hervortritt und die Bank das jeweils vorhandene Kreditrisiko nicht am Einzelgeschäft abwägen kann, bedarf es einer eingehenden, möglichst kontinuierlichen Überprüfung des Leasingportfolios der kreditnehmenden Leasinggesellschaft.

Um eine solche Analyse möglichst vollständig und kontinuierlich, bei dann gegebenen Vergleichsmöglichkeiten, durchführen zu können, schlägt Keenan [2] einen Fragebogen vor (siehe Anhang IV, Seite 1-3). Daraus lassen sich ermitteln:

1. Das Verhältnis zwischen Refinanzierungsanteil und investierten Eigenmitteln anteilig am Leasingvolumen, strukturiert nach der Laufzeit der Verträge und Gesamtvolumen der Leasinggesellschaft.
2. Nichtaufgeführte Geschäfte.
3. Analyse der Mieter und Gruppierung nach der Kreditwürdigkeit [3] sowie Anteil der bekannten Leasingverpflichtungen des Mieters, prozentual bezogen auf das Nettovermögen.

---

1) Schwierigkeiten entstehen bei der Bilanzanalyse bei Leasinggesellschaften durch unterschiedliche Bilanzierungsmethoden, je nachdem, ob als Aktiva die Mietforderungen oder die Buchwerte der Leasingobjekte geführt werden. Vgl. auch Keenan, B.R., a.a.O., S. 26.

2) Keenan, B.R., a.a.O., S. 58 und 65 ff.

3) In den USA werden Kreditanalysen und Auskünfte durch eine gewerbsmäßig arbeitende Auskunftei("general mercantile agency"), z.B. Dun & Bradstreet, Inc., laufend an Abonnenten über alle wesentlichen Unternehmen und Geschäfte angefertigt und geliefert: "We gather and interpret essential credit background information on the management and the activities of every manufacturer,

Fortsetzung d.Fußn. s.nächste Seite.

4. Analyse der Mieter nach Industrie- und Branchengruppen und Bezug der jeweiligen Konzentration prozentual auf die Eigenmittel der Leasinggesellschaft.
5. Aufschlüsselung der ausstehenden Fälligkeiten und Verbindlichkeiten der Leasinggesellschaft:
   a) Fälligkeit der Leasingraten,
   b) Fällige Tilgung der Refinanzierung,
   c) Steuerverbindlichkeiten
6. Aufstellung der Refinanzierungsquellen und-institutionen und Krediterien und deren Beanspruchung.
7. Aufschlüsselung eventueller Konzentrationen auf einzelne Mieter.
8. Analyse der Leasingobjekte und Darstellung von Konzentrationen auf Objektgruppen (z.B. Transportmittel, Werkzeugmaschinen, usw.).

Allein aus der umfassenden Information über diese Detailauskünfte kann die Bank eine wirkliche Risikoabschätzung vornehmen und die Sicherheit ihrer investierten Gelder überwachen. Wie bei allen Kreditauskünften bleibt aber auch hier ein Quantum Unsicherheit, denn die Angaben können nicht korrekt oder umfassend abgegeben sein, oder die Leasinggesellschaft kann zwischen den Berichten schwerwiegende Fehler begehen oder unverschuldete Verluste erleiden. Bei der Kreditwürdigkeitsprüfung wird man nie zu einer vollkommenen Risikoabschätzung und -sicherung kommen, aber das ist letztlich auch wiederum ein Grundelement jedes Kreditgeschäftes und kein spezifisches Problem der Refinanzierung von Leasinggesellschaften.

Fortsetzung der Fußnote von S. 118:
whole saler conventor, contractor, retailer, miner, and common in active operation. This information is used by industry, insurance and banking as a basis for business decisions". Dun & Bradstreet, Established in 1841, For the Promotion and Protection of Trade, The Newcomen Society in North America, Oct. 25, 1956, S. 8. Zitiert bei Cooke u.a., a.a.O., S. 165. Als Einteilungsgrade gelten z.B. Aa A1, A + A1, A A1, B + 1 auf der Kreditwürdigkeitsskala.

d) Konditionen bei der Refinanzierung von Leasinggeschäften

Bei der angetroffenen Ähnlichkeit der Leasingfinanzierung mit traditionellen Kreditformen im Bankgeschäft bieten sich als Ausgangspunkt diese Konditionen. Allerdings müssen die spezifischen Faktoren eines Leasinggeschäftes zu einer Korrektur - nach oben - herangezogen werden. Dazu gehören:

Bewertung des Mieters
Bewertung der Vermieters
Art und Verwertbarkeit des Leasingobjektes
Laufzeit
Wettbewerbssituation der Kreditinstitute
Geschäftspolitische Ziele (neue/alte Kunden)
Geld- und Kreditmarktsituation

In der Regel werden deshalb 1 - 1 1/2 % p.a. über den vergleichbaren traditionellen Krediten berechnet. [1a]

3. Leasingfinanzierung durch die Einschaltung eines Trustee [1]

Die Einschaltung eines Trustee (siehe auch Abb. S. 6) erfolgte besonders häufig in den ersten Jahren der Abwicklungen von indirekten Leasinggeschäften. Grundgedanke dabei war eine Form zu finden, in der die Bank nicht als Vermieter auftreten mußte und um klare schuldrechtliche Verhältnisse in einer Form traditioneller Geschäfte zu erhalten.

Die Untersuchung der Formen und Möglichkeiten des Trustgeschäftes der amerikanischen Banken, einem sehr umfangreichen und spezialisierten Zweig des Dienstleistungsgeschäftes der Banken - es kommen auch andere Personen

---

1) Trustee = Treuhänder in einem Trustagreement. Vgl. Eichborn,v.R., a.a.O., S. 867.
1a) Vgl. Celia, A.P., a.a.O., S. 27; ebenso Keenan, B.R., a.a.O., S. 52.

als Trustee, und Verwalter, als das Trustdepartment einer Bank infrage - würde den hier gesteckten Rahmen sprengen. Einzelheiten sollen nur zum hier nötigen Verständnis angeführt werden. [1)]

In den Kreis der in einem indirekten Leasinggeschäft eingeschalteten Parteien - Mieter, Vermieter (Leasinggesellschaft), Finanzierungsinstitut und Hersteller - tritt aufgrund des trust agreement, abgeschlossen zwischen der Leasinggesellschaft und der refinanzierenden Bank, der trustee als treuhänderischer Verwalter des Eigentums am Mietobjekt.

Bei der Abwicklung dieses Leasinggeschäftes unter Einschaltung eines trustee soll auf die zeitliche Abfolge nicht geachtet werden, sondern ein Zug-um-Zug-Vorgang angenommen werden, um den Ablauf übersichtlicher zu erhalten.

Nach Klärung der technischen Fragen des Mietobjektes zwischen Leasinggesellschaft und Mieter und der erklärten Bereitschaft der Bank zur Refinanzierung erwirbt die Leasinggesellschaft mit diesen Mitteln das Eigentum am Mietobjekt vom Hersteller und überträgt dieses Eigentum auf den trustee im Austausch gegen die von diesem angestellten und mit dem System der Leasingraten in Zeit und Betrag korrespondierenden trust-Zertifikaten. Die Leasinggesellschaft übergibt wiederum diese Zertifikate, zusammen

---

1) Trust ist "ein Treuhandverhältnis, das sich auf Vermögenswerte bezieht. Es unterwirft den Inhaber des rechtlichen Eigentums (den Trustee, d.Verf.) Verpflichtungen 'in equity', d.h. die ihm übertragenen Vermögenswerte muß er im Interesse und zugunsten eines anderen verwalten". Nach Soott, A.W., Abridgement of the Law of Trusts, Boston, 1960, S. 24, zitiert bei und übersetzt von Eisenmenger, H., Trustgeschäft und Vermögensverwaltung durch Kreditinstitute, Frankfurt, 1966, S. 26. Siehe auch dort Beschreibung und Analyse des Trustgeschäftes der amerikanischen Banken. Desgl. Ballam, S.H., The Trust Department, in: The Banker's Handbook, a.a.O., S. 866 ff.

mit korrespondierenden Schuldtiteln, an die refinanzierende Bank, die jetzt praktisch eine Kreditgewährung unter traditionell schuldrechtlichem Verhältnis bei voller Sicherung durch das im trustee manifestierte Eigentum am Mietobjekt durchführt.

Bei Eingang der von der Leasinggesellschaft an die Bank redierten pro-Rata-Zahlungen (Leasingraten) gibt die Bank die entsprechenden Zertifikate an die Leasinggesellschaft zurück und löscht die entsprechenden Schuldtitel.

Nach gesamter Abwicklung hat die Bank ihre ursprüngliche Investition amortisiert, dazu ihre Zinsen und Gebühren vereinnahmt, die Leasinggesellschaft sämtliche trust-Zertifikate aufgrund deren der trustee das Eigentum zurücküberträgt und sich auflöst, zurückerhalten. Häufig läuft diese Transaktion aber ohne Initiative einer unabhängigen Leasinggesellschaft ab. Es tritt in der Konstruktion an deren Stelle eine "Strohmann-Gesellschaft", "dummy-corporation", die die Funktion des Vermieters übernimmt. Solche Konstruktionen werden gewählt, wenn die Verhandlungen über den Abschluß eines Leasinggeschäftes direkt zwischen dem Investor, z.B. der Bank, und dem Mieter, der ausdrücklich auf einer Leasingfinanzierung besteht, erfolgen [1].

Diese etwas komplizierte Konstruktion hatte ja bereits Vorläufer bei der Finanzierung des rollenden Eisenbahnmaterials durch Versicherungsgesellschaften, und sich bewährt.

---

1) Eine Darstellung eines Leasinggeschäftes unter Einschaltung eines trust und einer dummy-corporation findet sich bei Gant, R.D., "Illusion in Lease Financing", in: Harward Business Review, Vol 37, No. 2, March/Apr. 1959, S. 125.

Für die Bank ergeben sich im wesentlichen eine solide, kredittechnische Sicherung und rechtlich unanfechtbare Position und Schutz vor Verwicklungen im Falle der damals ungeklärten Frage des statuarischen Rechtes des Eigentums an Nicht-Bankanlagegebühren. Die Weiterentwicklung des Leasing, seine Dokumentation, die finanziell stärkere Position der Leasinggesellschaften und die Möglichkeiten im direct leasing haben die Einschaltung von trustees in den Hintergrund treten lassen. [1)]

4. Zusammenarbeit mit einer "befreundeten" Leasing Company

Innerhalb der Überlegungen über die optimale Form der Beteiligung am wachsenden Leasinggeschäft und der zunehmenden Nachfrage nach Leasing als Finanzierungsalternative durch die Bankkunden erscheint als mögliche Alternative zu einer eigenen Leasingabteilung der Gedanke der Übertragung dieser Geschäfte an eine befreundete Leasinggesellschaft ("affiliated leasing company") [2)].

Diese Form wurde beispielhaft entwickelt durch die First National Bank of Boston, die als Initiator der Bankers Leasing Corp. [3)] gilt und die den Auftrag der Entwicklung einer eng liierten (wirtschaftlich, nicht juristisch) leasing company an Alvin Zises, einem "Nicht-Banker" gab, dem er mit unternehmerischem Können zum Erfolg verhalf

---

1) Eine detaillierte Untersuchung über Formen und Möglichkeiten der Einschaltung eines trustee unternahm White, H.M.jr., "Financing Equipment Leases through the use of a trustee", Thesis The Graduate School of Banking, New Brunswick, N.J. 1959.
2) Vgl. auch Law and Crum, a.a.O., S. 21.
3) Nach Verkauf der Bankers Leasing Corp. durch Zises übertrug die First National Bank of Boston ihr Leasinggeschäft auf eine Tochtergesellschaft, der First Bank Financial Corp., Boston.

und eine der führenden leasing companies daraus machte.[1] Auf die Möglichkeit von Komplikationen und Kollosionen mit dem bestehenden Bankrecht durch die Gründung oder juristische Beteiligung an einer leasing company weist deshalb Zises hin. Er erwähnt dabei auch, leider ohne weitere Erklärungen, wohl aber als "Mahnung" für die Banken, die Existenz zweier juristischer Tochtergesellschaften der 1930 geschlossenen Bank of the United States (Arnat Leasing Co. und die Rex Leasing Co.) [2], als eine Form unerlaubter Banktätigkeit und ihrer Folgen.

Die sich für die Bank daraus ergebenden Vorteile sind im wesentlichen die Möglichkeit, auch Leasinggeschäfte außerhalb des Staates, bzw. der sehr strikt und z.T. eng definierten geographischen Geschäftsbereiche, zu tätigen, und ihre Beteiligung auf eine traditionelle Kreditgewährung (an die Leasinggesellschaft) zu beschränken, dennoch aber die Attraktionen des Leasing für eine Bank wahrnehmen zu können. Zu diesen zählen im wesentlichen die Befriedigung der Kundennachfrage nach allen Finanzierungstechniken, die in Leasinggeschäften zu erzielenden, höheren Renditen bei z.T. attraktiven Verbesserungen der Renditen durch steuerliche Effekte des investment tax credit [3]. Gerade am Beispiel der First National Bank

---

1) Im Jahre 1963 begründete die Chase Manhattan Bank eine ähnliche Zusammenarbeit mit Zises und übertrug ihr Leasinggeschäft, als damalige State Bank vom direct leasing ausgeschlossen, auf die speziell gegründete Lease Capital, Inc. Boston. Vgl. "Chase Manhattan Bank expands leasing activities via Boston Company" in Business Week, Nov. 30, 1963, S. 60. Die Continental Illinois National Bank & Trust Co., Chicago, arbeitete auf gleicher Basis mit der Chattel Leases Inc., einer Tochterfirma der Bankers Leasing Corp., Boston, zusammen. Vgl. Business Week, March 17, 1962, S. 58.

2) Vgl. Zises, A., Equipment Leasing by Banks, a.a.O., S. 110.

3) Über die Wirkung des "investment tax credit" s.S. 155.

of Boston zeigen sich aber zwei grundlegende Probleme bei der Entscheidung der Beteiligung am Leasinggeschäft durch eine Bank.

Wird eine Beteiligung am Leasinggeschäft rein unter dem Gedanken der Ausdehnung des Aktivgeschäftes, durch Partizipierung innerhalb einer neuen Form und Möglichkeit der Kreditvergabe angestrebt, so böten sich eigentlich weitgestreute Verbindungen zu mehreren unabhängigen Leasinggesellschaften in der Form des indirect leasing an.

Wird aber ein Engagement im Leasinggeschäft unter dem Aspekt des vollständigen Leistungsangebots einer Bank an ihre Kunden gesehen und gewünscht, so empfiehlt sich die enge Zusammenarbeit mit einer einzigen Gesellschaft, wobei aber wiederum zu fragen ist, ob dabei an eine Leasinggesellschaft zu denken ist, die in großem Umfang, unabhängig von den Bankkunden der befreundeten Bank, tätig wird und auf weitester Basis das financial equipment leasing betreibt, oder ob es sich um eine Leasinggesellschaft handeln soll, die vorwiegend das Leasinggeschäft der eigenen Bankkunden abwickelt. Man wird immer abwägen müssen zwischen dem Bestreben der Ausweitung des Kreditvolumens, oder des möglichst vollkommenen Leistungsangebots. In jedem Falle sind die Formen des Engagements im Leasinggeschäft wie sie z.B. die First National Bank of Boston [1] eingegangen ist, ein Beispiel einer Variation des indirect leasing oder auch das einer Alternativen [2] zum direct leasing-Geschäft einer Bank. [3]

---

1) Über die geschäftspolitischen Grundlagen der First National Bank of Boston vgl. Hill, R.D., "The Bank Affiliated Leasing Company", in: The Bankers Magazine, Vol 149, No. 4, Autumn 1966, S. 9.

2) Als Vertreter einer "unabhängigen", aber befreundeten leasing company findet Zises das direct leasing nicht als Alternative und möchte die Banken natürlich nur im indirect leasing tätig wissen. Vgl.Zises, A.,"Equipment Leasing by Banks", a.a.O., S. 98 ff.

3) Über die geschäftspolitischen Probleme einer "affiliated leasing company" siehe auch Law and Crum, a.a.O.,S. 42.

5.) Bank Lease Plan

Die sogenannten bank lease plans (siehe auch Abb. 5, S. 11) sind an sich eine Form des indirekten Leasing der Banken. Sie entstanden aber in dieser Form erst nach dem Beginn des direct leasing-Geschäftes der Banken auf Initiative der Leasinggesellschaften und sind eine Art Abwehrreaktion auf dieses neue Bankgeschäft [1]. Die Grundidee ist dabei eine Form der Kooperation zwischen Leasing-

---

1) Diese Form der Zusammenarbeit zwischen Leasinggesellschaften und Banken wurde zuerst von der Nationwide Leasing Corp., Chicago, in Zusammenarbeit mit der La Salle National Bank, Chicago, entwickelt. Die La Salle National Bank wickelte nicht nur die Leasingwünsche der eigenen Bankkunden über diesen Bank Lease Plan ab, sondern bot ihren etwa 250 Korrespondenzbanken im Raume des Mittleren Westens diese Investitionsmöglichkeit und Dienstleistungsform an. Zu einer der ersten kooperierenden Banken zählten Commercial National Bank of Peoria, National Bank of Cleveland, North Western National Bank of Minneapolis u.a. Für den Bankkunden boten sich günstigere Leasingraten als Ergebnis. Die Bank berechnete für ihre Leasinginvestition die für den Kunden zutreffenden, normalen Konditionen, was zu 1 - 2 % niedrigeren Leasingraten, als bis dahin führte. Vgl. Darby, E., Pioneer New Bank Lease Arrangement, in: Chicago Sun-Times, July 23, 1963, S. 50. Bank lease plans wurden ebenfalls von der C.I.T,Leasing Corp. angeboten. Siehe Darstellung. Ebenfalls bietet die United States Leasing Corp. ein "Banklease Program" an, das zur Zusammenarbeit mit der Central National Bank of Cleveland, The Detroit Bank and Trust Corp. und 10 Marine Midland Banks im Staate New York führte. Vgl. U.S.-Leasing Corp., Annual Report 1965, S. 3; Chandler Leasing Corp. führt ähnliche Transaktionen mit Banken und anderen institutionellen Investoren durch. Vgl. Chandler Leasing Corp., Annual Report 1966, S. 7. Die von den Banken voll finanzierten Bank Lease Plans werden von den Leasing Companies nicht bilanziert, jedoch gehen die Erträge aus der Dienstleistung in die Ergebnisrechnung ein. Die First National City Bank of New York bietet ihren Korrespondenzbanken im Leasing, wie auch in anderen Geschäftssparten die Abwicklungen von Leasinggeschäften für deren Kunden über ihr Equipment Leasing Department an. Sie nennt dabei ein Volumen an derartigen Leasinggeschäften von 90 Mio Dollar. Vgl. First National City Bank, "Equipment Leasing by Banks", A Progress Report 1963 - 1967, Bank Management Seminar, Spring 1967.

gesellschaft und Bank in der Form, daß die Leasinggesellschaft die technische Abwicklung des Vertrages für die Kunden der Bank übernimmt. Durch die Überlassung des know-how entfällt für die Bank die Notwendigkeit der Errichtung einer eigenen Leasingabteilung, setzt sie aber in die Lage, dennoch ihren Kunden den gewünschten Service bieten zu können. Darüber hinaus ist es der Bank möglich, die Finanzierung in einer Form des indirekten Leasinggeschäftes durchzuführen, wobei der Bank interessante Variationsmöglichkeiten der Refinanzierung geboten werden können, als sie sich z.B. mit der Leasinggesellschaft oder anderen Investoren in die Refinanzierung zeitlich arrangieren kann, d.h. das für eine Geschäftsbank typischere, kurzfristige Kreditrisiko übernimmt. Die Bank refinanziert, bzw. kauft anteilig die Laufzeit und Mietforderungen etwa des ersten Jahres und überläßt den länger laufenden Teil des Leasingvertrages der Leasinggesellschaft oder z.B. einer Versicherungsgesellschaft.

Die Leasinggesellschaft ihrerseits bewahrt ihre Marktstellung, erhält automatisch Kunden durch die Vertragsbank und verdient, bei jeweils gesicherter Refinanzierung, einmal in Höhe der selbst eingebrachten Refinanzierungsmittel, und zum anderen, gebührenanteilig, an der Überlassung des know-how und der Bearbeitung.

Im Rahmen der eingangs aufgezeigten Möglichkeiten für Bank- und Leasinggesellschaft sind natürlich eine Vielzahl von Variationsmöglichkeiten und Vereinbarungen zwischen beiden Parteien hinsichtlich Beteiligungsquote, Zinssätze, Kostenbeteiligung usw. denkbar. In aller Regel sind diese individuellen Verträge und Vertragsinhalte nicht zugänglich. Lediglich die C.I.T.-Leasing Corp. veröffentlichte als Prospekt Form und Bedingung eines Bank Lease Plan.

Der Plan sieht eine 5o %-Beteiligung der Bank an der Investitionssumme (Mindestvolumen 25 ooo Dollar) vor, der Bankanteil an den Leasinggebühren wird auf 38,4 % festgelegt, worin die Vergütung für die Dienstleistung der Leasinggesellschaft enthalten ist und in Höhe von 11,6 % erhoben wird. Nach finanzmathematischer Berechnung - laut C.I.T.-Tabelle - beläuft sich bei dem im folgenden Beispiel (C.I.T.-Bank Lease Plan) dargelegten Falle die Rendite der Bank bei 7,5 % p.a. effektiv auf 5,7 % p.a.

Die Bank ist in jedem Falle frei, welchen p.a.-Satz sie dem potentiellen Leasingnehmer anbietet oder aufgrund des vorliegenden Risikos anbieten zu müssen glaubt. Für ausgewählte Sätze stellt sich die effektive Bankrendite wie folgt:

Leasing Kosten % p. looo $	Effektive Rendite	Leasing Kosten % p. looo $	Effektive Rendite
6,oo minimum	4,6	8,25	6,3o
6,25	4,8	8,5o	6,5
6,5o	5,o	8,75	6,7
6,75	5,1	9,oo	6,9
7,oo	5,3	9,25	7,1
7,25	5,5	9,5o	7,3
7,5o	5,7	9,75	7,5
7,75	5,9	lo,oo	7,7
8,oo	6,1		

Quelle: C.I.T. Leasing Corp., Bank Lease Plan - Projekt.

Die Abwicklung des Leasinggeschäftes wird voll von der Leasinggesellschaft durchgeführt. Im Falle des Verzugs des Mieters muß die Leasinggesellschaft binnen 9o Tagen das Mietobjekt weitervermieten oder verkaufen, gelingt dies nicht, so kann die Bank sofortige Liquidierung verlangen.

Im Falle der Weitervermietung nach Ablauf der ursprünglichen Mietzeit erhält die Bank 33 1/2 % aller erzielten Netto-Mieteinnahmen, bzw. des Nettoerlöses des verwerteten Residualwertes, siehe auch "Participation Agreement", Anhang V . Hier werden dann im Detail die präzisen Vertragsbedingungen dargelegt.

Bank Lease Plan [1]

8 Jahre Laufzeit
(96 gleiche Monatsraten)
4 Vorausmieten (die erste und letzten drei Raten)
7 1/2 % p.a., Dollar-Beträge

Kosten des Mietobjektes (einschließlich Fracht, Steuern und anderen Nebenkosten	100.000,00
Leasing Kosten	30.080,00
Kostensumme (96 Raten x Leasinggebühr pro 1000 $ (13.55) [2] x Kosten des Mietobjektes)	130.080,00
./. 4 Vorausmieten	5.420,00
Mietensumme abzügl. Vorausmieten (92 x 1355,00)	124.660,00
Bankanteil an Objektkosten (50%)	50.000,00
./. Vorausmieten (50%)	2.710,00
Nettoinvestition der Bank	47.290,00
Bankanteile an den monatlichen Mietraten:	
Beteiligungsanteil [3] (47,2010 % x 1355,00)	639,57
Gesamtanteil (92 x 639,57)	58.840,40

1) C.I.T. Bank Lease Plan, vgl. How Your Bank Can Profit From The C.I.T. Bank Lease Plan, Angebot der C.I.T.-Leasing Corp.

2) Monatliche Kosten pro 1000 $ bei 7 1/2 % p.a. und 4 Vorausmieten, bei 8 Jahren Laufzeit und laut Tabelle C.I.T.-Leasing Corp.

3) $\frac{0{,}5\ P + 0{,}384\ C}{R}$ = 47,2010 %

P = Gesamtkosten ./. Vorausmieten
C = Leasingkosten
R = Summe der Mieten ./. Vorausmieten

6. Zusammenfassung

Das indirect leasing Geschäft wurde als ein am Markt entwickeltes finanzierungstechnisches Instrument in das Leistungsangebot der Banken aufgenommen.

Seine technische Entwicklung zeigte ganz spezifische Probleme [1] für die Banken auf, besonders in steuerlicher und rechtlicher Sicht, und bedurfte der Entwicklung entsprechender Formen, die, wie dargestellt, durchaus unterschiedlicher Art sein können. Die Banken sahen in dem Geschäft eine Frage des Wettbewerbs mit anderen potentiellen Kapitalsammelstellen des Kreditmarktes. Sie erwarteten sich dabei höhere Renditen und sahen die Möglichkeit einer neuen Dienstleistung an alte und neue Kunden.

"Those banks who choose to ignore this opportunity at present, will have to seriously reconsider this matter in the very near future if they wish to protect and augment their present high rate of earnings". [2]

---

1) Dazu gehören u.a. die Entwicklung der Verträge, die Erarbeitung von Normen der Kreditwürdigkeitsprüfung und "Verschuldungsgrenzen", Schulung spezialisierten Personals und Erfahrung, die nur aus gemachten Fehlern zu erwerben waren.

2) Boneparth, J., Commercial Banks and the Equipment Leasing Industry, in: The Commercial and Financial Chronicle, Vol. 194, No. 6070, July 6, 1961, S. 71.

II. Das "direct leasing"-Geschäft

1. Einleitende Betrachtung zum direct leasing-Geschäft

Während eines etwa seit 10 Jahren laufenden, ständig zunehmenden Refinanzierungsgeschäfts oder indirektem leasing waren die Banken, zumal in dem wesentlichen Teil der banktechnischen Abwicklung diese Leasinggeschäfte zunahmen und wesentlich Anteil an seiner organisatorischen Entwicklung hatten, zwangsläufig vor die Frage gestellt, ob sie weiterhin diese Form der Beteiligung nicht durch ein unmittelbares Engagement innerhalb der Transaktion ersetzen sollten, um eine unmittelbare Kontrolle und Beteiligung nicht zuletzt an den Provisionen der Leasinggesellschaften für sich zu sichern und, was wohl entscheidend war, den direkten Kontakt zum Kunden zu behalten oder neu zu gewinnen.

Tatsächlich wurden diese Überlegungen angestellt. Eine wirkliche Anteilnahme und aktive Beteiligung konnte nur nach einer positiven und hinreichenden Definition eines solchen Geschäftes als legales Bankgeschäft durch die Aufsichtsbehörden erfolgen.

Die Klärung dieser Fragen fand im Jahre 1962/63 statt [1] und die Banken konnten sich nunmehr mit der Entwicklung des Leasing als direkt betriebenes Bankgeschäft befassen. Das direct leasing-Geschäft hat sich als eines der komplexesten Geschäfte im möglichen Leistungsangebot der amerikanischen Banken, wenn nicht dem banktechnisch kompliziertesten überhaupt, erwiesen. Auf die wesentlichen und neuen Probleme dieses Geschäftes soll nachfolgend eingegangen werden.

---

1) Siehe S.103 ff.

2. Das direct leasing-Geschäft als organisiertes Bankgeschäft

a) Einordnung des direct leasing in die Geschäfte der Banken [1]

aa) Das direct leasing als Dienstleistungsgeschäft

Im Falle des indirect leasing, wie in allen anderen Formen des Aktivgeschäftes, begründet der Kreditvertrag ein Schuldverhältnis zwischen Bank und Kreditnehmer, bei dem die Bank einem anderen gegen das Versprechen der Rückzahlung und Verzinsung Kapital zur Verfügung stellt. Der wesentliche Unterschied zum indirect leasing und allen anderen Kreditformen besteht aber in dem Faktum, daß die Bank kein Geldkapital zur Verfügung stellt, sondern die Nutzung an Realkapital [2], an dem das Eigentum in der Bank manifestiert ist.

Daraus entstehen Schwierigkeiten der Einordnung des direct leasing in die traditionellen Bankgeschäfte, insbesondere der ~~Kredit~~geschäfte. Man könnte sich nun vom monetären Kapitalbegriff lösen, so wie er z.B. im Vorstehenden angedeutet wurde. Die traditionelle Definition des Kredits bei Obst/Hintner [3], nämlich Kredit als "die Hingabe von Geld gegen das Versprechen der Hergabe eines oder mehrerer Geldbeträge in der Zukunft" [4], müßte dann erweitert werden dahingehend, daß direct leasing (leasing überhaupt) die Hingabe von Nutzungsrechten an Kapitalgütern (Leasingobjekt) gegen das Versprechen der Hergabe mehrerer Geldbeträge (Leasingraten) in der Zukunft zu definieren wäre.

---

1) Unter Banken sind im folgenden alle national banks bzw. alle state banks, denen das direct leasing von den Aufsichtsbehörden genehmigt waren, verstanden.
2) Vgl. Büschgen, H.E., Das Leasing als betriebswirtschaftliche Finanzierungsalternative, in: Der Betrieb, Jg. 2o, Heft 12, S. 474.
3) Vgl. Obst/Hintner, a.a.O., S. 399.
4) Ebenda.

Es erscheint aber wenig sinnvoll, die grundlegenden Definitionen des Kredites in seinem monetären Begriffsinhalt als Grundlage des Kreditgeschäftes soweit aufzulösen.

Unabdingbar wird im direct leasing immer ein anderer Vertragstyp als im traditionellen Kreditgeschäft zugrunde liegen und im Falle des Mietvertrages kann keine Umdeutung stattfinden, ohne die ganze Konstruktion und damit das Wesen des Leasing zu verfälschen [1].

Es erscheint demnach zweckmäßig, das direkte Leasinggeschäft nicht dem Kreditgeschäft der Bank zuzuordnen, sondern die Hingabe von Nutzungspotentialen an Produktionsgütern (an Kapital in der Definition von produzierten Produktionsmitteln) gegen das unabdingbare Versprechen der Hergabe von mehreren Geldbeträgen (Leasingraten) in der Zukunft, als eine Form der Dienstleistung der Bank zu betrachten und das direct leasing dem Bereich der Dienstleistungsgeschäfte der Bank zuzuordnen. Wirtschaftlich und banktechnisch beinhaltet das direct leasing aber eine Kreditgewährung mit starken Wesensmerkmalen eines mittelfristigen Kredits.

---

1) Gill, F.W., Equipment Leasing by Banks A Progress Report 1963-1967, First National City Bank, Bank Management Seminar, Spring 1967 (gedrucktes Manuskript) Kurztitel: FNCB Equipment Leasing by Banks.

Der Begriff "Dienstleistungen" [1] ist für die Bankpraxis unentbehrlich. Man kann die Funktion der Bankwirtschaft ohne Verwendung dieses Begriffs ebensowenig erklären, wie etwa diejenigen der Privatversicherungen oder des Transportgewerbes [2].

Die Leistungen des Bankbetriebes, die sich ursprünglich im wesentlichen und seit altersher im Passiv- und Aktivgeschäft verstanden, sind heute im modernen Bankgewerbe nicht denkbar ohne eine Fülle von Tätigkeiten der Bank, die sich zu den sogenannten Dienstleistungen zählen lassen. Sie leiten sich entweder von den traditionellen Geschäften ab, bzw. ergänzen und erweitern sich, oder bilden selbständige, im näheren oder nur recht vagen Sinne, mit Geld- und Kapitaltransaktionen verbundene Leistungen.

Die Dienstleistungen, die teils entgeltlich, teils unentgeltlich, meist aber gegen Gebühren, die Selbstkosten [3] ganz, häufig aber nur teilweise decken, sind unter den Begriff Dienstleistungsgeschäfte [4] zu subsumieren.

---

1) Zum Begriff Dienstleistungen in der wirtschaftswissenschaftlichen Terminologie siehe: Say, J.-B., Traité d'économie politique, 2. Aufl., Paris 1814. Vollständiges Handbuch der praktischen Nationalökonomie, Stuttgart 1829, zitiert bei Linnhardt, H., Bankbetriebslehre, Band I, Bankbetrieb und Bankpolitik, Köln und Opladen 1957, S. 124.

2) Ebenda S. 124.

3) Die ständige Ausdehnung der Dienstleistungen und -Geschäfte erfordern hier ein entscheidendes Umdenken und Änderungen der Kalkulationen. Vgl. hierzu auch Wilmonth, R.K., Pricing Bank Services - Service Charges on Cheking Accounts in Baughn and Walker (Hrsg.) The Bankers Handbook, S. 909 ff; Brown, H.S., Pricing Bank Services - Other than Checking Accounts, ebenda, S.919; Mc Donnell, E.G. und Mosle, W.B., What Cost Bank Services in: The Bankers Magazine, Vol. 150, No.4, 1967, S.83 ff.

4) Zu den wichtigsten Dienstleistungsgeschäften zählen: der Zahlungsverkehr, das Inkassogeschäft, Devisen-, Sorten- und Edelmetallgeschäfte, das Depotgeschäft, Effektenhandelsgeschäft, Effektenmissionsgeschäfte und Vermögensverwaltungen. Vgl. Obst/Hintner, a.a.O., S. 472-546.

Sie werden oft auch dann noch erbracht, wenn sie nur mittelbar, ja selbst niemals kausal Bankgeschäfte nach sich ziehen. Sie werden letztlich unter Wettbewerbsaspekten erledigt und folgen der Überlegung, "daß im Wettbewerb der bessere Dienst bekannt und beansprucht wird", also Kunden bringt. [1)]

Der Wettbewerb zwischen einzelnen Kreditinstituten oder auch Institutsgruppen gibt dabei an erster Stelle den Anlaß, die Palette der Leistungen, sowohl der Dienstleistungen, als auch der Dienstleistungsgeschäfte, ständig zu erweitern und durch besondere Dienstleistungen die vorhandenen Geschäftsarten und -formen zu verbessern und den Anforderungen des Marktes anzupassen, oder sie im Leistungsangebot schon vorwegzunehmen.

Beispielhaft muß hier auf die Entwicklung im amerikanischen Kreditgewerbe hingewiesen werden. Der Wettbewerb unter den verschiedenen Institutionen des Kreditgewerbes und den einzelnen Gruppen, besonders bei den Geschäftsbanken, haben trotz zum Teil strenger gesetzgeberischer Regelungen und Einengung der Geschäftstätigkeit geradezu eine Inflation der Dienstleistungsgeschäfte und Dienstleistungen erbracht. Es muß das Bestreben jeder konkurrenzfähigen commercial bank sein, dem Full Service Bank Prinzip Tribut zu zahlen und ständig neue Dienstleistungen anzubieten.

Die Zahl der von den commercial banks angebotenen neuen Leistungen sind fast unüberschaubar geworden; zu den wich-

---

1) Linhardt, H., a.a.O., S. 125.

tigsten zählen auf dem Gebiet des Konsumentenkredits: [1]

Hypothekarisch gesicherte, zweckgebundene Konsumentenkredite für Hausreparaturen, Studienkosten, Arztkosten, Autos, telefonisch abgewickelte, persönliche Barkredite, persönliche Kredite für Studienkosten, Teilzahlungskreditpläne zur Finanzierung von Booten, Flugzeugen und Wohnwagen, Verwaltung von Anlagen zur Altersversorgung selbständiger Berufe, eine Anzahl von Spar- und Kreditplänen, Kreditarten usw. 2)

Im allgemeinen Kreditgeschäft:

Clearing von Zahlungen und zwischen Transportunternehmen Finanzierung von Bau und Maschinen aller Art unter Teilzahlungskreditplänen, besondere Kredithilfen für kleine und mittlere Unternehmen, Vermögensverwaltungen für private und Industriekundschaft (Pensionskassenverwaltung), featuring-Geschäfte und in etlichem Umfange Buchungsarbeiten aller Art auf bankeigenen EDV-Anlagen, Finanzierungsanalysen und Untersuchungen spezieller Investitionsvorhaben auch von Nicht-Kunden, Beratung und finanztechnische Abwicklung bei Firmenfusionen besonders auf dem Banksektor, Stellenvermittlung bei Führungskräften, Beratung bei Finanzierungsproblemen spezieller Branchen und Problemkreisen, z.B. Atomenergie, Außenhandel und Beziehungen zu anderen Ländern unter Beratung eigener Spezialisten usw., Trade developement (Anknüpfung von Handelsbeziehungen), usw. 3).

Es erscheint angesichts dieser, den traditionellen Bankgeschäften zum Teil sehr entfernten, Leistungen fast selbstverständlich, daß die commercial banks das financial leasing mit seiner starken Anlehnung an bekannte Techniken, nach gesetzlicher Genehmigung und Erarbeitung banktechnischer Voraussetzungen, der Skala ihrer Leistungsangebote einreihten.

---

1) Der Konsumentenkredit selbst ist erst relativ kurz im Leistungsangebot der amerikanischen commercial banks. Während Konsumentenkredit in der Zeit vor 1928 völlig unakzeptabel erschien, erlebte diese Geschäftssparte nach dem Krieg großen Aufschwung und gehört bei vielen Banken zu den ertragreichsten Geschäften.

2) Vgl. Roth, A.T., The Expansion of Bank Services, in: Baughn and Walker (Hrsg.) The Banker's Handbook, Homewood, Ill., 1966, S. 969 ff.

3) Vgl. auch Heck, A.C., Dramatic Changes in Bank Services, in: Financial Executive Vol. XXXV, No. 5, S. 14.

Katalog des Dienstleistungsangebots [1] der Bank of America NT & SA

Stand: Juni 1966

DEPOSIT SERVICES
(Dienstleistungen im Einlagengeschäft)

Checking Accounts
Tenplan Checking Accounts [2]
Savings Accounts
Savings Deposit Receipts
Christmas Club Savings Accounts
Trustee Savings Accounts
Public Funds - Demand and Time

GENERAL CUSTOMER SERVICES
(Allgemeine Dienstleistungen)

Safe Deposit Boxes
Bank Americard [3]
Travelers Cheques
Money Orders, Cashier's Checks Bank Drafts
Escrow Service
Automatic Transfer of Funds
Instalment Collections
Interbranch Deposits and Loan Payments
Transfer of Accounts

LOAN SERVICES
(Dienstleistungen im Aktivgeschäft)

Automobile Financing
Household Appliance Financing
Personal Loans
Studyplan Loans [4]
Home Modernization and Improvement Loans
Mobile Home Loans
Boat Loans
Aircraft Loans
Travel Loans

Farm Loans
Crop Loans
Farm Equipment Loans
Livestock Loans

Real Estate Loans
(Immobilien Kredite)

Construction
Purchase
Interim Financing

Loans for Business Purposes
(Geschäftskredite)

Commercial Loans - Unsecured
Commercial Loans - Secured
Term Loans to Small Business
Industrial Equipment Financing
Truck Loans
Accounts Receivable Financing - Factoring
Indirect Collections
Inventory Distribution Financing Plan
Commodity Loans
Professional Term Loans
Insurance Premium Financing

BUSINESS SERVICES
(Dienstleistungen an Gewerbe und Industrie)

Time Deposits and Certificates of Deposit
Payroll Service
Professional Billing Services for Physicians and Dentists
Collections
Domestic Credit Information

---

1) Vgl. Bank of America NT & SA, Condensed Statement of Condition, June 30, 1966. Die Bezeichnungen der hier aufgefuhrten Dienstleistungen wurden in der Originalbezeichnung belassen, da die Übertragung ins Deutsche eher Verwirrung, als Klarheit bringen würde.

2) 3) 4) Die hier aufgeführten Bezeichnungen sind eingetragene Warenzeichen, es handelt sich in der Reihenfolge um zehn Barscheck-Konten ohne Gebührenberechnung, die inzwischen von 14 Banken übernommene, weitverbreiteste amerikanische Bank-Kreditkarte; Kreditprogramme zur Bestreitung von Studien- und Ausbildungskosten.

Equipment Leasing
Small Business Advisory Service
Regional Collection Plan
Bank Wire Service
Plant Location Service
Business Investment Service
Account Reconciliation Service
Customer Billing Service
Freight Payment Service
Mortgage Loan ans Savings Bookkeeping
Credit Union Bookkeeping

TRUST SERVICES
(Dienstleistungen im Trustgeschäft)

Personal
(Persönliche Trusts)

Wills - Executer, Administrator, Probate Agent
Trusts - Trustee of Living or Testamentary Trusts
Investment Management
Custodian of Scurities
Guardian or Conservator of Estates

Employe Benefit
(Angestelltenversorgung Verwaltung)

Pension, Profit Sharing, Thrift Welfare Plans
Self-Employed Retirement Programs

Corporate Trust
(Treuhandgeschäft)

Stock Transfer Agent - Registrar
Trustee for Bonds and Debentures
Fiscal Agent and Paying Agent for Minicipal Bonds
Mutual Fund Redemption Agent - Custodian

Trust Investments
(Investment Trust Verwaltung)

Diversified Common Trust Fund
Investment Fund for Employe Benefit Trusts

INTERNATIONAL BANKING SERVICES
(Bank-Dienstleistungen im Aussenhandel)

Foreign Exchange
Commercial Letters of Credit
Travelers Letters of Credit
Foreign Drafts
Collections and Discounts
Foreign Credit Information
Foreign Trade Services

SECURITIES SERVICES
(Dienstleistungen in Geld- und Kapitalmarktfragen)

Purchase and Sale of US-Government and Money Market Securities
Purchase and Sale of Minicipal Securities
Loans to Political Subdivisions
Municipal Financial Consulting

ab) Das direct leasing als wirtschaftlich mittelfristiges Kreditgeschäft

Obwohl traditionsgemäß das kurzfristige Kreditgeschäft Domäne der commercial banks sein sollte, ergab sich seit den 30er Jahren eine Verschiebung zu längeren Fristen. Heute ist das mittelfristige Kreditgeschäft - term loans - ein wesentlicher Bestandteil des Leistungsangebots der Banken [1].

Allgemein zählen zu den term loans alle Kredite, die eine Laufzeit von über einem Jahr bis maximal 12 Jahren haben. Dabei werden diese Kredite in einer Vielfalt von Formen gegeben, deren Analyse den gegebenen Rahmen sprengen würde. "... the bank term loan assumes a variety of forms that is limited only by the legitimate credit needs of business and the ingenuity of the lenders". [2]

Als Wesensmerkmale für term loans gelten [3]

Laufzeiten zwischen einem bis 12 Jahren.

Die Tilgung erfolgt in der Regel pro rata, die abgestimmt werden auf die erwarteten Gewinne, sollen also self liquidating angelegt sein.

Ein Kreditvertrag, der ausdrücklich Verwendung und Kontrolle des Kredits durch den Kreditnehmer und durch die Bank festlegt.

---

1) Eine ausführliche Darstellung des term loan-Geschäftes der amerikanischen Banken gibt Price, William H.F., Medium Term Credits in the United States of America, in: Trends in Bank Credit and Finance, Den Haag 1961, S. 88 ff. Vgl. auch: Süchting, J., Entwicklung und Probleme des längerfristigen Bankkredits in den USA, in: Bank-Betrieb, Jg. 6, Nr. 4, 1966, S. 96 ff.

2) Chace, H.R., Term Loans, in: The Bankers Handbook, a.a.O., S. 351.

3) Vgl. Prochnow, H.V., Term Loans and Theories of Bank Liquidity, N.Y. 1949, S. 22.

Diese Wesensmerkmale treffen auch auf das direct leasing zu, wenn man eine banktechnische Analyse vornimmt. Man wird dabei zu dem Schluß kommen müssen, daß die kredittechnischen Merkmale die des term loan sind. Auf die Verbindung zu traditionellen Finanzierungstechniken wird häufig hingewiesen [1]. "The difference is in the application of the credit, in the documentation and the rights of the prospective parties", [2] und "... with respect to its banking aspects substantially the same as the present practice of financing personal property acquisition through a separate lessor". [3]

ac) Die Einordnung des direct leasing im Bankbetrieb

aca) Organisatorisch

Bei der Aufnahme des direct leasing und der Eingliederung einer Leasingabteilung in das Organisationsschema eines Bankbetriebes wurden von den Banken verschiedene Wege versucht und begangen.

Zur Entwicklung und Organisation des Leasinggeschäftes wurden in aller Regel ein oder mehrere erfahrene Bankangestellte, praktisch nebenher, mit diesen Arbeiten beauftragt, es bestand also keine organisatorisch definierte oder hirarchisch eingeordnete Abteilung. Bei zunehmendem Volumen empfahl sich dann die Errichtung einer neuen Abteilung

---

1) Z.B. in: Tiedge, J.W., Direct Equipment Leasing by Commercial Banks in Proceedings of the National Instalment Credit Conference, a.a.O., S. 55.

2) Cone, K.G., Lease Financing, in: Banker's Handbook, a.a.O., S. 387.

3) Saxon, J.J., Brief an die National Banks vom 18.3.1963, siehe auch Seite

mit dem Rang einer Haupt- oder Leistungsabteilung. [1] Dabei ist aber zu beachten, daß bei der Komplexität des Leasinggeschäftes enge Beziehungen und ständige Kontakte zu anderen Abteilungen und Organisationseinheiten, z.B. Filialen, zu den Zentralabteilungen, insbesondere Kreditabteilung, Rechtsabteilung, Buchhaltung usw. benötigt werden. Zunächst bietet sich der Kontakt und eventuell sogar die Zusammenfassung mit der in manchen Fällen vorhandenen Abteilung für Teilzahlungskredite an, ganz besonders, wenn Erfahrungen in der Abwicklung von Investitionskrediten auf der Basis des Teilzahlungskredites vorliegen. Die Bank of America NT & SA, San Francisco [2] hat nach anfänglichen Versuchen mit einer selbständigen Leasingabteilung eine Zusammenfassung in einer Leasing & Equipment Financing Division herbeigeführt.

Andere Institute brachten die Leasing-Abteilung in Anlehnung zur Hypothekenabteilung wegen der Verwandtschaft zum langfristigen Immobiliarkredit. Eine Zuordnung zum trustdepartment erfolgte dann, wenn im Rahmen des Leasinggeschäftes vorherrschend das Instrument des trustagreement verwendet wurde.

Organisatorische Verbindungen wurden auch hergeleitet aus der Verwandtschaft mit dem term loan-Geschäft, d.h. dem Kreditgeschäft bei Laufzeiten zwischen einem Jahr und

---

1) Über die Organisation in amerikanischen Banken siehe Reed, E.W., Commercial Bank Management, New York 1964, S. 47 ff. Über die Organisation des Bankbetriebes siehe auch Obst/Hintner, a.a.O., S. 564.

2) Zu den organisatorischen Problemen der Einordnung des direct leasing-Geschäftes bei der Bank of America vgl. Brogger, N.C.O., Direct Leasing by Banks, in: Proceedings of the National Instalment Credit Conference, a.a.O., S. 67 ff.

maximal 12 Jahren, dem sich die amerikanischen Banken erst seit Mitte bis Ende der dreißiger Jahre widmen und das in vielfältiger Form betrieben wird. Eine andere Eingliederung wählte die First National City Bank, New York, die die sich ergebende Konzentration ihres Leasinggeschäftes auf besondere Kundenkreise, "specialized industries", als Ausgangspunkt zur Einordnung des equipment leasing department wählte. Die Abteilung befindet sich in der Linie mit den Computer Systems and Electronics Department, Transportation and Aerospace Dept, und Wall-Street and Financial Institutions District. [1)]

Es erscheint aber die Zusammenfassung mit einer Teilzahlungsabteilung, besonders wenn Erfahrungen im Tz-Kredit für Investitionsgüter bestehen, als günstiger Ausgangspunkt organisatorischer Eingliederung.

acb) Personelle Probleme

Die Arbeiten in einer Leasingabteilung stellen an das dort ~~ein~~zusehende Personal hohe Anforderungen. Die Vielschichtigkeit und die Häufungen von Elementen aus verschiedenen Kreditformen, die besonderen Probleme des mittel- und langfristigen Kredites, oft als großvolumige Geschäfte mit Elementen des Teilzahlungskredites, und die besonders vielgestaltigen Probleme der Kreditwürdigkeitsprüfungen und der daraus resultierenden Entscheidungen verlangen besonders qualifiziertes Personal. [2)]

---

1) Vgl. First National City Bank New York, Administrative Directory, January 1968, S. 17.

2) Auf die besonders nützliche und umfassende Ausbildung des Bankpersonals in der Leasingabteilung weist ausdrücklich Timmermann hin. Vgl. Timmermann, R.J., Direct Equipment Leasing by Banks, in: Robert Morris Associates Bulletin, Jan. 1967, S. 28.

Dabei sind noch die oft schwierig zu verstehenden, technischen Probleme der Leasingobjekte, ganz besonders bei der Ermittlung z.B. der wirtschaftlich vernünftigen Nutzungsdauer sowie bei der Beurteilung von Residualwerten, völlig unbeachtet, wenngleich gerade schwierig und unabdingbar nötig.

Es liegt auf der Hand, daß hierdurch die Personalkosten zu einem besonderen Faktor bei der Kalkulation im Leasinggeschäft der Banken werden.

b) Die Abwicklung eines Leasinggeschäftes im direct leasing [1)]

Im Rahmen von Kreditverhaltungen bietet die Filiale die Möglichkeit des direct leasing durch die Bank an. Basierend auf dem grundsätzlichen Interesse des Kunden an Leasing anstelle eines traditionellen Kredites sendet die Filiale ein "financial lease request" (Leasingantrag siehe Anhang) an die Leasingabteilung. Das Formblatt enthält Daten über: Das gewünschte Mietobjekt, den Hersteller, die Kosten (Kaufpreis + Nebenkosten der Aufstellung usw.), die in Aussicht genommene Nutzungsdauer, die gewünschte Mietdauer, Informationen über andere Leasingverpflichtungen und übliche Daten zur Beurteilung der Kreditwürdigkeit. Eine Bilanz jüngsten Datums wird beigefügt.

Die Leasingabteilung führt anhand dieser Unterlagen eine Kreditwürdigkeitsprüfung durch, die sich im wesentlichen nicht von einer traditionellen Analyse unterscheidet.

---

1) Das angegebene Verfahren basiert auf der Abwicklung bei einer Filialbank mit zentraler Leasingabteilung und beruht auf Erfahrungen einer Geschäftsbank mit ausgedehntem Filialsystem im Staate Kalifornien.

Darüber hinaus untersucht die Leasingabteilung als spezifisch neue Aspekte einer Kreditwürdigkeitsprüfung die in der Praxis zu erwartende wirtschaftliche Nutzungsdauer des Mietobjektes, sowie den zu erwartenden Residualwert zum Zeitpunkt der Beendigung des Mietverhältnisses. Die ermittelten Werte führen zur Entscheidung über die Annahme des Geschäftes und im positiven Falle über den Mietsatz in % (in der Regel 1 - 1,5 % über dem p.a. Zinssatz eines vergleichbaren traditionellen Kredites.)[1)]

Zur weiteren Bearbeitung und Übersicht über die Daten des potentiellen Leasinggeschäftes wird ein "lease work sheet", ein Arbeitsformular, erstellt (siehe Anhang VIII). Das Arbeitsformular enthält alle zahlenmäßigen Berechnungen des Geschäftes wie:

Preis des Mietobjektes
Nebenkosten
Gesamtinvestitionssumme
Evtl. Residualwerte (bei non pay-out lease) [2)]
Mietkostenrate
Bruttorendite
Gesamtzahlungen des Mieters
Buchwert
Laufzeit
Monatliche Mietraten u.a.

Das "lease work sheet" erlaubt somit die sofortige Übersicht über alle kredittechnisch wichtigen Daten eines einzelnen Leasinggeschäftes.

---

1) Die Berechnung des Mietsatzes erfolgt nach der sogenannten "add-on"-Methode, bei der ein Prozentsatz, p.a., auf die Kostensumme erhoben wird und der multipliziert mit der Laufzeit die absoluten Leasingkosten des Vertrages ergibt. Aus diesem Wert läßt sich dann finanzmathematisch unter Berücksichtigung monatlicher Zahlungen die jährliche Bruttoverzinsung errechnen (Gross Yield, siehe Tabelle Anhang VII).

2) Siehe S. 156.

Zur Unterstützung des in aller Regel (nicht bei großvolumigen Leasinggeschäften mit Sonderkonditionen und steuerlichen Spezialregelungen) als Standardform abgefassten Mietvertrages wird ein Anhang "Schedule A" - Anhang A - zum Mietvertrag erstellt (siehe Anhang X), in dem die genaue Beschreibung des Mietobjektes, Anfang und Ende des Mietverhältnisses, die Gesamtmietsumme nebst Anzahl der Zahlungen und damit auch die Monatsmiete aufgeführt und Bestandteil des Mietvertrages wird. Darüber hinaus werden eventuell An- oder Sicherheitszahlungen an die Bank vermerkt, eventuelle Verlängerungsoptionen festgelegt und die Garantiesumme - "Stipulated Loss Value" - des Mieters für den Fall des Unterganges, der Zerstörung, oder des sonstigen außergewöhnlichen Defektes des Mietobjektes festgelegt. [1)]

Der Mietvertrag, der möglichst in dieser standardisierten Form verwendet wird (siehe Anhang IX), bestimmt in seinen wesentlichen Punkten:

Die Parteien und den Mietgegenstand nebst Konditionen und Bestimmungen, wie sie im Anhang festgelegt sind.

Das ausdrückliche Eigentum der Bank am Mietobjekt.

Abnahme des Mietobjektes keine 48 Stunden nach Erhalt durch den Mieter.

Inspektionsrecht der Bank.

Ausschluß jeglicher Haftung oder Verpflichtung aus dem Mietobjekt.

Bedingungslose Verpflichtung des Mieters zur Zahlung der vereinbarten Mietraten.

---

1) Diese Garantiesumme beträgt in der Regel die noch ausstehende Investitionssumme zuzüglich 3 % davon. Vgl. auch o.V. Acquisition of Industrial and Commercial Equipment through leasing Arrangements, Yale Law Review, Vol 66, No. 172, 1957, S. 762. Siehe auch Anhang X Seite 2 Punkt F.

Übernahme der Wartung und Pflege durch den Mieter.

Übernahme des Risikos der Beschädigung, des Untergangs oder Verlustes durch den Mieter.

Verpflichtung zur Einrichtung eines Versicherungsschutzes auf eigene Kosten des Mieters.

Schadloshaltung der Bank von allen Kosten, Vorrechnungen, Auslagen, Verpflichtungen usw.

Übernahme aller Gebühren, Abgaben und Steuern durch den Mieter (außer Einkommensteuern der Bank).

Verpflichtung des Mieters zu ordnungsmäßigem Gebrauch.

Kostenfreie Rückgabe des Mietobjektes nach Ablauf des Vertragsverhältnisses.

Lastenfreihaltung (Beleihung, Verpfändung usw.) des Mietobjektes.

Verzug, seine Definition und Folgen.

Ausschluß der Leistungspflicht der Bank aus Ereignissen wie Streiks, Feuer, Sturm, Unfällen, Höherer Gewalt, gesetzgeberischer Änderungen oder Bestimmungen oder irgendwelche andere, außerhalb der Einwirkungsmöglichkeit der Bank stehenden Kräfte.

Die schließliche Entscheidung über den Abschluß des Leasinggeschäftes mit dem potentiellen Leasingnehmer erfolgt dann auf der gleichen Entscheidungsebene wie sie normalerweise bei traditioneller Kreditgewährung zuständig ist. Der vom Mieter unterzeichnete Mietvertrag geht von der Filiale wieder zurück zur Leasingabteilung, die die weitere Bearbeitung des Geschäftes übernimmt.

Dazu gehört die

Einholung des Kaufeinverständnisses des Mieters (siehe Anhang XII) unter Verpflichtung der Schad-

loshaltung in allen Fällen, die den ordnungsmäßigen Anlauf des Leasinggeschäftes stören.

Bestellung des Mietobjektes beim Hersteller.

Einholung der Empfangsbestätigung über das Mietobjekt vom Mieter.

Bezahlung der Kaufsumme an den Hersteller.

Überwachung der ordnungsmäßigen Versicherung des Mietobjektes durch den Mieter.

Überwachung des Zahlungseinganges und der ordnungsmäßigen Verbuchung des Leasinggeschäftes.

Der Komplexität der Leasinggeschäfte, vor allem hinsichtlich ihrer steuerlichen Aspekte (Abschreibung, Einkommensteuern) und ihrer relativ langen Laufzeiten mit entsprechend schwieriger, aber umso wichtigerer Überwachung, kommen die Möglichkeiten, wie sie die Bearbeitung durch elektronische Datenverarbeitungsanlagen bieten, besonders entgegen. Der im Anhang XVI wiedergegebene "lease amortization schedule" stellt praktisch einen "Tilgungsplan" für ein Leasinggeschäft über 6 Jahre auf. Darin sind in jedem Monat und Jahresabschluß während der Laufzeit alle wichtigen Daten im voraus berechnet (vorausgesetzt planmäßige Zahlungen durch den Leasingnehmer). Es finden sich neben den allgemeinen technischen Daten des Leasingvertrages Spalten und die dazugehörigen Werte für die laufende Nummer, Fälligkeit und Höhe der Mietrate, den Abschreibungswert, das Bruttoeinkommen, der Einkommensteuerbetrag (Steuersatz 56,56 %), das Nettoeinkommen, dem cash flow, der monatlichen Amortisation, dem jeweils ausstehenden Investitionsbetrag und dem Buchwert sowie dem steuerlichen Abschreibungswert und dem steuerlichen Buchwert.

Die von der EDV-Anlage ausgedruckten Leasing-Tilgungspläne ergeben die Möglichkeit der schnellen, visuellen Informa-

tion über den Stand eines Leasinggeschäftes. Die gespeicherten Daten in der EDV-Anlage erlauben und ermöglichen bei Bedarf, insbesondere beim Jahresabschluß, exakte, umfassende Erarbeitung aller denkbaren Informationen und Werte des Gesamtvolumens des Leasinggeschäftes einer Bank. Die EDV-Anlage ist für die Abwicklung eines direct-leasing-Geschäftes praktisch unerläßlich.

Die laufenden Zahlungen des Mieters erfolgen an die zuständige Filiale, die sie ihrerseits an die Leasingabteilung überträgt. Von dort wird der Filiale der auf sie entfallende Gewinnanteil zurückübertragen. Der Umsatz in direct-leasing-Geschäften wird ebenfalls dem der abschließenden Filiale zugeschrieben.

c) Konditionen im direct leasing-Geschäft

Die Konditionen im Kreditgeschäft in den Vereinigten Staaten sind vor allem geprägt durch den scharfen Wettbewerb der commercial banks untereinander und der verschiedenen Institutionen gegeneinander. Natürlich greifen dahinein Kriterien und Variationen der Bedingungen nach Kreditfähigkeit des Kreditnehmers, der Größe der Kredite, Sicherheiten, Laufzeiten und Dienstleistung denn: "the price of a loan includes more than interest rate and fees but also the purchase of related services" [1]. Alle diese Faktoren und Einflußgrößen bei der Gestaltung von Kreditkonditionen treffen auch auf die Gestaltung der Leasingraten beim direct leasing-Geschäft der Banken zu.

Die wesentliche Ausgangs- und Bezugsgröße ist bei allen Konditionen die sog. prime rate [2], nach der - nach oben - die für den potentiellen Kreditnehmer abgewandelt werden

1) Nicols, A., Stock versus Mutual Savings and Loan Associations: Some Evidence of Differences in Behavior, in: The American Economic Review, Vol. LVII, No. 2, May 1967, S. 340.
2) Die sogenannte "prime rate" ist der Kreditkostensatz für erste Adressen. Vgl. Süchting, J., Kalkulation und Preisbildung der Kreditinstitute, Frankfurt 1963, S. 105.

Ein "prime rate"-Kunde kann in der Regel einen mittelfristigen Kredit (bis 5 Jahre) mit einem Aufschlag von 0,75 - 1 %, also bei einer prime rate von etwa 4 1/2 % [1] mit 5 1/4 - 5 1/2 % bekommen [2]. Dies wäre eine Bezugsgröße für ein direct leasing-Geschäft.

Unter der Berücksichtigung, daß die spezifischen Kosten im Leasinggeschäft höher sind als bei einem vergleichbaren "term-loan", wird angenommen und empfohlen [3], daß kein Leasinggeschäft unter 6 % abgeschlossen werden sollte [4]. Die Spanne dürfte schließlich bei etwa 0,5 - 2 % über dem vergleichbaren Satz für term-loans liegen [5].

Statistische Angaben, so wie sie sehr explizit durch das Federal Reserve Bulletin für traditionelle Kredite ermittelt werden, sind nicht zugänglich. Die Spanne ist natürlich durch den scharfen Wettbewerb ständig gleitend und der Eintritt der commercial banks in das direct leasing dürfte durchaus einen Druck auf die Leasingraten ausgeübt haben, die sich schließlich denen für vergleichbare term-loans annäherten [6].

---

1) Bei der Betrachtung dieser Kreditkosten muß aber der wichtige Einfluß der sogenannten compensating balances beachtet werden, eine Auflage der Bank an den Kunden bezüglich eines Mindestbodensatzes, was, anders ausgedrückt, eine Teilauszahlung bedeutet und die effektiven Kreditkosten erhöht. Vgl. The Hidden Cost of Borrowing, in: Business Week, May 3o, 1959, S. 57. Vgl. auch Süchting, J., a.a.O., S. 1o9.

2) Zur Ermittlung der Zinsrate für term loans wird unter Berücksichtigung der Kreditwürdigkeit des Schuldners ein Aufschlag von 1/8 - 1/4 % pro Jahr der Laufzeit auf die prime rate gewählt.

3) Vgl. Boothe, D.P., Manuskript einer Ansprache vor der National Credit Conference of the American Bankers Association Credit Policy Committee, Philadelphia, Jan. 27, 1964. Vgl. auch derselbe, Bank Leasing Activity Mixes Pain with Gain, in: American Banker, Jan.31, S. 99.

4) Es wurde bekannt, daß Leasinggesellschaften großräumige Geschäfte an prime rate-Kunden mit 5 1/2 % abgeschlossen haben, wobei die Leasinggesellschaften sich mit einem halben Punkt begnügten.Laut mündlicher Bestätigung durch Alvin Zises, President Bankers Leasing Corp.,Boston.

5) Vgl. Brigham, E.F., The Impact of Bank Entry ..., a.a.O., S. 23.

6) Eigene Beobachtungen aus dem Jahre 1964 ergaben p.a. Zinssätze zwischen 6,4 und 8,7 %.

Pettway [1] unternahm auf Anregung und zur Verifizierung der Hypothesen von Brigham [2] eine Umfrage zur Untersuchung der vorherrschenden Konditionen im direct leasing-Geschäft der commercial banks. Er stellte vier hypothetische Fälle zur Bewertung und Beantwortung:

	Fall A	Fall B	Fall C	Fall D (term loan)
Objektkosten	1o ooo	1o ooo	1o ooo	1o ooo
Laufzeit	6o Mte	6o Mte	6o Mte	6o Mte
Wirtschaftl. Nutzungsdauer	72 Mte	72 Mte	72 Mte	72 Mte
Residualwert	keinen	1 ooo	keinen	Konditionen 1/2 % p.m. auf den Restkredit 1oo % Auszahlung
Invest und tax credit	weitergegeben mit 233.33	weitergegeben mit 233.33	weitergegeben mit 233.33	

Die Auswertung der sechs realistischen Antworten zeigt die nachstehende Aufstellung.

	Fall A		Fall B		Fall C		Fall D	
Bank	monatl. Zahlg.	Zinssatz %	monatl. Zahlg.	Zinssatz %	monatl. Zahlg.	Zinssatz %	monatl. Zahlg.	Zinssatz %
1	199.13	7.24o	199.13	7.24o	196.86	6.759	195.66	6.5o9
2	2oo.oo	7.429	2oo.oo	7.424	2oo.oo	7.424	2o8.33	9.157
3	216.7o	1o.861	2o8.33	9.157	2o4.44	8.353	193.33	6.ooo
4	193.33	6.ooo	193.33	6.ooo	188.33	5.o26	193.33	6.ooo
5	192.75	5.877	191.o1	5.5o9	187.57	4.753	193.33	6.ooo
6	198.o2	7.oo2	198.o2	7.oo2	189.37	5.145	193.33	6.ooo

1) Pettway, R.H., a.a.O., S. 533.

2) Brigham, E.F., The Impact of Bank Entry ...:, a.a.O., S. 24.

Das Ergebnis zeigt im Falle A eine Streuung zwischen 5,5o9 % und 9,157 %, Fall C 5,126 % und 8,353 %. Die Konditionen für ein vergleichbares term-loan schwanken zwischen 6 % (bei 4 von 6 Banken) und 9,157 %. Es zeigt sich, daß die Tendenz der Angleichung an vergleichbare traditionelle Kredite vorhanden ist, daß die einzelnen Banken jedoch immerhin recht unterschiedliche Konditionen im direct leasing berechnen.

Die angeführten Werte haben sicher nur statistischen oder fast akademischen Wert, das Bild in der Praxis ist differenzierter, nach unten und oben, sie können aber dennoch hinreichen und einen brauchbaren Ansatzpunkt liefern.

d) Spezifische Einflußfaktoren auf die Kalkulation beim direct leasing-Geschäft

da) Spezifische Kostenfaktoren im direct leasing-Geschäft

Zu den mit am häufigsten genannten Argumenten bei der Aufnahme des Leasinggeschäftes in allen Formen zählt der Hinweis auf die höheren Erträge, die eine Bank in dieser Geschäftsart erwirtschaften kann.

Es wäre jedoch betriebswirtschaftlich äußerst bedenklich, wenn man dann im Falle des Vergleiches der Erträge mit traditionellen und kredittechnisch ähnlichen Kreditformen, die spezifischen Kostenfaktoren im direct leasing-Geschäft nicht beachten würde.

Beim Vergleich der Kosten verschiedener Kreditformen sind sechs wesentliche Kostengründe zu beachten:

1. Kosten der Akquisition,
2. der Durchführung,
3. der Verwaltung,
4. Kosten bei oder nach Ablauf des Kreditvertrages,

5. Kosten der eigenen Mittelbeschaffung, z.B. Zinskosten im Passivgeschäft,
6. sonstige, spezifische Kosten.

Wenn auch die Banken für das eigene Leasinggeschäft Werbung betreiben, vgl. Anhang XVII, was vor allem bei Aufnahme des Geschäftes zur Information der Kunden geschieht, so bleiben doch die Kosten für vergleichbare Kreditformen, wenn man an ein Leasinggeschäft im Sinne des full service-Prinzips denkt. Kosten der Durchführung fallen in erhöhtem Maße an, wenn die Leasinggeschäfte nicht in standardisierter Form abgewickelt werden können, z.B. bei großrahmigen, komplizierten Arrangements, den sogenannten "tailor made leases" oder wenn bei der nötigen, umfangreichen Dokumentation der Leasinggeschäfte eine Vielzahl von Einzelgeschäften mit kleinem Investitionsvolumen anfallen, die bei geringen Erträgen unverhältnismäßige Bearbeitungskosten verursachen (in der Anlaufzeit empfiehlt es sich, die Mindestabschlußsumme vernünftig zu setzen, in den USA häufig zwischen 10.000 und 25.000 Dollar). Die Entwicklung der Verträge und der gesamten Dokumentation, einschließlich Formulare, kann einige Kosten verursachen. Die First National City Bank, New York, nennt einen Betrag von 500.000 Dollar dafür. [1)]

Die Kosten der Verwaltung von Leasinggeschäften dürften keine besonderen, unbekannte oder gerade dem Leasinggeschäft immanente Kosten verursachen. Probleme der Buchhaltung, besonders hinsichtlich der Abschreibung der Anlagegüter, entstehen durch die Möglichkeiten rationeller Bearbeitung durch EDV-Anlagen in keinem besonderen Ausmaße. Versicherungskosten können, da der normale Versicherungsschutz durch den Mieter getragen wird, nur dann infrage kommen, wenn eine weiterreichende Versicherung gewünscht wird,

---

1) Vgl. FNCB, Equipment Leasing by Banks ..., a.a.O., o.S.

um Verluste, die über den normalen Schutz hinausgehen, abzudecken. Kosten dafür sind minimal [1].

Kosten nach Abwicklung werden in der Regel durch entsprechende Klauseln im Mietvertrag vermieden (siehe Anhang X) Sie können eintreten, wenn Schwierigkeiten bei der Verwertung des Mietobjektes auftreten. Häufig führt aber die Verwertung des Mietobjektes entweder bei Weitervermietung oder Veräußerung zu Überschüssen, die zur Ertragsverbesserung beitragen.

Die Kosten für die Mittelbeschaffung dürften den Banken geläufig sein und im Falle des Leasinggeschäftes keine außergewöhnlichen Belastungen erbringen, es sei denn, bei Abschlüssen größeren Umfanges und langen Laufzeiten, bei angespannten Liquiditäts- oder Kapitalmarktsituationen. Zu beachten sind aber Kosten, die auftreten im Falle des Konkurses oder des Bankrotts des Mieters, besonders wenn hochspezialisierte Objekte betroffen sind.

Eine Sicherung können dabei die stipulated loss values (siehe Anhang X) bieten.

Die Banken, aber auch die Leasinggesellschaften, bieten Erfahrungen in dieser Hinsicht, so daß darüber bislang kaum Untersuchungen möglich sind.

Unter die sonstigen Kosten, die wohl beim Leasinggeschäft hervortreten, müssen die Lohnkosten gerechnet werden, die aus den schon erwähnten Personalproblemen erwachsen.

---

1) Vgl. Brigham, E., The Impact of Bank Entry on Market Conditions in the Equipment Leasing Industry, in: The National Banking Review, Vol. 2, No. 1, Sept. 1964, S. 19.

Zusammenfassend scheint die globale Aussage möglich, daß wesentliche Unterschiede in der Kostenstruktur einer Leasingabteilung gegenüber anderen Abteilungen vergleichbarer Aktivität in zwei Faktoren liegen:

1. Relativ hohen Fixkosten bei der Errichtung einer Leasingabteilung.
2. Die Vielschichtigkeit und Komplexität des Leasing als Bankgeschäft bewirken bei der Durchführung Kosten, die etwas über denen eines vergleichbaren, traditionellen Kredits liegen.

Diese Faktoren sind mit entscheidend für die Forderung, daß Leasingraten, auch im von einer Bank direkt betriebenen direct leasing über den Konditionen vergleichbarer Kredite liegen müssen. [1)]

db) Die Abschreibung von Mietobjekten durch die Bank

Der wesentliche Unterschied zum direct leasing besteht darin, daß das Eigentum am Leasingobjekt bei der Bank liegt.

Während bei traditionellen Krediten die Rückzahlungen an die Bank, Amortisations- und Zinsanteile enthalten sind, wovon die letzteren der Einkommensteuer unterliegen, stellen die von der Bank vereinnahmten Leasingraten voll steuerwirksames Einkommen dar. Die Bank ihrerseits kann jedoch auf die von ihr vermieteten Leasingobjekte in der Regel über die Laufzeit des Leasinggeschäftes hinweg und meist bis zum Residualwert hin Abschreibungen vornehmen, die ihrerseits das steuerpflichtige Einkommen reduzieren.

Im Falle der durchweg angewandten degressiven Abschreibung führt dies in den ersten Jahren zunächst zu einer stärkeren

1) Vgl. Brigham, E.F., Equipment Lease Financing: A Bank Management Imperative, in: The Banker's Magazine, Vol. 149, No. 1, Winter 1966, S. 71.

Verringerung des steuerpflichtigen Einkommens, die in den letzten Jahren wieder ausgeglichen wird. Diese Differenzbeträge können unter zeitkongruenter Reinvestition durchaus zu weiteren Erträgen führen und die Gesamtrendite des direct leasing-Geschäftes zum Vorteil der Bank beeinflussen. Die Steuerung der Abschreibungsgegenwerte kann und wird auch in der Praxis weiterhin dadurch erreicht, als zum Ende der Laufzeit ein Wechsel in der Abschreibungsmethode von degressiv auf linear vorgenommen wird, um hierdurch höhere Abschreibungswerte zu erreichen. Der Zeitpunkt des Wechsels ergibt sich frühestens dann, wenn die AfA's aus beiden Abschreibungssätzen gleich sind (wenn sich, graphisch dargestellt, die degressive und lineare Abschreibungskurve schneiden) und zukünftig die AfA's aus der linearen Abschreibungsmethode, größer sind, als bei der Abschreibung im degressiven Verlauf.

Die Beachtung der Abschreibung als Einflußgröße wird bei zunehmendem Leasingvolumen immer stärker in Erscheinung treten.

dc) Steuerliche Einflußfaktoren (the investment tax credit)

Im Jahre 1962 wurden vom Congress die Einkommensteuergesetze geändert und der sogenannte investment tax credit eingeführt. Es handelt sich dabei um eine Konjunkturförderungsmaßnahme, die vorsieht, bei Neuinvestitionen in Ausrüstungen, die eine Nutzungsdauer von mehr als vier Jahren aufweisen, bis zu 7 % der Investitionssumme vom Betrag der

Einkommensteuer abzusetzen. [1]

Die Steuerbestimmungen sahen ausdrücklich die Anwendbarkeit auf gemietete Anlagen vor und erlaubten darüber hinaus die Verrechnung entweder beim Vermieter, als direktem Investor, oder beim Mieter, als indirektem Investor.

---

1) Im einzelnen sahen die Bestimmungen einen möglichen Abzug von 2,33 % bei Ausrüstungen mit einer wirtschaftlichen Nutzungsdauer von mehr als 3 Jahren, 4,66 % von 5-6 Jahren und 7 % bei 7 und mehr Jahren von der Summe der Einkommensteuerpflicht vor. Höchstgrenze war zunächst $ 25.000 plus 25 % der verbleibenden Steuerschuld. Im Frühjahr 1966 häuften sich die Stimmen zur Bekämpfung inflationistischer Tendenzen in der amerikanischen Wirtschaft, diese Steuervorteile zu beseitigen. Vgl. Tax credit has fans - and foes, in: Business Week, March 26, 1966, S. 49. In der Zeit vom 10.Oktober 1966 bis 9.März 1967 war der investment tax credit außer Kraft gesetzt. Nunmehr gelten wieder die alten Sätze mit dem Zusatz der Erhöhung des abziehbaren Volumens auf $ 25.000 plus 50 % der verbleibenden Steuerschuld. Vgl. auch Tax Incentives to Spend, Investment Credit, Accelerated Depreciation, Commerce Clearing House Inc. N.Y. 1967, S. 5. Auf die Bedeutung des investment tax credit weist auch Boothe kurz hin. Siehe Boothe, D.P. jr. Der Stand des Leasing in den USA, in: Hagenmüller (Herausgeber) Leasing ..., a.a.O., S. 44.
Beispielsweise bot die First National City Bank den Trans World Airlines (TWA) die Leasingfinanzierung von Düsenflugzeugen im Werte von $ 67,3 Mio bei einem Zinssatz von 2,1 % an. Dieser Satz wurde erreicht durch Einbeziehung des investment tax credit und der Rendite aus dem cash flow aus degressiver Abschreibung. Die Effektivverzinsung belief sich danach auf 5,69 % ohne Einbeziehung des Residualwertes.
Vgl. Brigham, E.F., Equipment Leasing and Banks, a.a.O.

Die Wirkungen dieser Steuervorteile auf das Leasinggeschäft sind kaum abzuschätzen und haben seine Entwicklung ganz entscheidend gefordert.

Für die Bank bestehen dabei folgende Möglichkeiten: entweder sie gibt den Steuervorteil an den Leasingnehmer weiter, oder sie behält ihn stillschweigend, oder sie behält ihn und reduziert entsprechend die add-on-rate.

Fall 1 und 3 sind heute gebräuchlich, Fall 2 wurde zeitweilig praktiziert; nunmehr sind aber die potentiellen Leasingnehmer über diese Steuervorteile hinreichend informiert.

dd) Der Residualwert

Es muß davon ausgegangen werden, daß im Rahmen des direct leasing Geschäftes der Banken Verträge i.d.R. im "net lease" Verfahren abgeschlossen werden, d.h. die Bank erhält über die normale Laufzeit des Leasingvertrages die gesamte Investition [1] zusätzlich Zinsen und Kosten zurück. Damit wäre für sie theoretisch die Transaktion abgeschlossen. Es bleibt jedoch die Frage nach der Verwertung des in ihrem Eigentum stehenden Leasingobjektes.

Dabei bestehen grundsätzlich folgende Möglichkeiten: Der Mieter wünscht eine Verlängerung des Mietverhältnisses oder er kündigt die Rückgabe des Leasingobjektes an und es stellt sich das Problem der Verwertung des Objektes. Dies kann in Form der Verschrottung oder auch des Verkaufs - bei noch vorhandenem Marktwert oder Neuvermietung unter neuem Vertrag-von einem neuen Mieter erfolgen.

---

1) Es sei in diesem Zusammenhang auf das System der sogenannten "non-pay-out leases" eingegangen. Non-pay-out bedeutet, daß im Verlaufe der Laufzeit des Leasingver-

Fortsetzung der Fußnote s.S. 157.

Findet sich ein Nachmieter, an den das gleiche Objekt unter einem neuen Leasingvertrag bei natürlich anderen Konditionen vermietet werden kann, oder kann das Objekt versichert werden? Diese Frage wirft schließlich am deutlichsten das Problem nach dem, dem Leasingobjekt am Ende der Laufzeit des ursprünglichen Leasingvertrages zuzusprechenden Wert, dem Residualwert, und dessen, so vorhanden, möglichen Einfluß auf die Kalkulation eines direct leasing-

---

Fortsetzung der Fußnote von S. 156:
trages die Investition also nicht amortisiert wird und zwar absichtlich nicht, um durch niedrigere Leasingraten am Markte zu konkurrieren. Der Leasinggeber spekuliert hierbei bewußt und verläßt sich auf die Wiedervermietbarkeit des Objektes. Diese antizipierten Gewinne werden mit in die Raten des Costvertrages eingerechnet. Diesem System wird vorwiegend von leasing companies, vorzugsweise bei der Vermietung von Computern, angewendet. Hierdurch gelingt es den leasing companies Mietraten zu bieten, die unter den Sätzen der Hersteller liegen. Es bedarf aber einer gründlichen Kenntnis der Mietobjekte, auch in technischer Hinsicht, sowie des spezifischen Marktes. Non-pay-out leases sind ganz zweifellos ein sehr risikobehaftetes Geschäft, dem aber der gegenwärtige Erfolg der computer leasing companies bislang recht gibt. Non-pay-out leases sind vor allem als relativ neue Entwicklung des jungen Leasinggeschäftes für Banken ohne erfahrenes Personal und Markterfahrung nicht zu empfehlen.

Geschäftes auf. Daß durchaus ein Residualwert übrig bleibt, sollte aber das Ergebnis der sorgfältigen Abwägung der Laufzeit des Leasing-Vertrages gegenüber der zeitlichen, effektiven, wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit des Leasingobjektes bei Abschluß des Geschäftes sein, er sollte nur nicht Spekulation werden.

Fällt am Ende der Vertragszeit ein solcher Überschußwert an, so kann der Einfluß auf die Effektiv-Verzinsung für die Bank erheblich sein und bei einem Wert von 1o % bei etwa einem 5 Jahres-Leasingvertrag über ein Mietobjekt z.B. im Wert von 1ooo und einer jährlichen Leasingrate von 237,4o, gleich 6 % p.a. Verzinsung, die effektive Bankrendite auf 8,5 % erhöhen [1]. Es ist durchaus möglich, daß ein Residualwert von 1o % [2] sogar zu niedrig angesetzt ist und oft höher ausfallen kann, unter Umständen fallen aber auch erhöhte Kosten bei der Verwertung, falls nicht verlängert wird oder ein Kauf durch den Erstmieter (Vorsicht bei der vereinbarten Kaufoption hinsichtlich einer möglichen Umdeutung des Leasingvertrages in einem Kaufvertrag mit Eigentumsvorbehalt durch die Steuerbehörden, mit den entsprechenden, schwerwiegenden Folgen der

---

1) Dieser Zinssatz p.a. ergibt sich aus der Berechnung von folgender Gleichung:

$$1000 = \sum_{t=1}^{5} \frac{237.40}{(1+3)^5} + \frac{100}{(1+r)^5}$$

Bei der Berechnung der non pay-out leases muß aber noch die Verzinsung des über die Laufzeit nicht amortisierten Investitionsbetrages vorgenommen und der Leasingrate zuschlagen werden, d.h. die Leasingrate im Falle von non pay-out leases beinhaltet Tilgung und Verzinsung des amortisierten Teilbetrages plus korrespondierende Verzinsung des nicht amortisierten Residualwertes.
Das Beispiel ist übernommen von Brigham, Banks and Equipment Leasing, a.a.O., S. 2o.

2) Die in einer Zehnjahres-Bilanzübersicht aufgeführten Residualwerte prozentual zu den Objektkosten bei der United States Leasing International Inc. bewegen sich zwischen 8,1 % in 1958 und 5,8 % in 1967 bei einem Durchschnitt von 7,4 % für die dazwischenliegenden Jahre. Sie werden als äußerst vorsichtig bewertet bezeichnet. Vgl. Annual Report 1967, S. 18/19, 22.

Aktivierungspflicht beim Leasingnehmer) erfolgt, an. Der Einfluß auf die Bankrendite muß unbedingt als spezifisches Element des direct leasing-Geschäftes beachtet werden.

e) Die Stellung der Bank im Falle des Verzugs oder der Unmöglichkeit der Leistung durch den Leasingnehmer

Im Falle des Verzugs oder der Unmöglichkeit der Leistung der Leasingraten durch den Leasingnehmer stellt sich automatisch die Frage, inwieweit sich z.B. die Stellung der Bank ändert gegenüber einem vergleichbaren, traditionellen Kreditverhältnis. Unter einem normalen Kreditvertrag hat die Bank die Möglichkeit der Inbesitznahme des finanzierten Objektes und gleichzeitig alle Rechtsmittel aus dem Schuldverhältnis. Im Falle der Miete bleibt als Möglichkeit lediglich die Rücknahme und Weiterverwertung des Objektes im Falle der Liquidation (wird der Betrieb weitergeführt, können weitere Mietzahlungen erwartet werden, sicherlich aber mit etlichem Zeit- und Zahlungsverzug).

Die Gerichte beschieden in den Vereinigten Staaten im Falle der Nichtweiterbenutzung durch den Leasingnehmer dem Leasinggeber das Recht zur Rücknahme und sprachen den zusätzlichen Anspruch auf drei Jahresmieten bei Weiterbenützung, bzw. eine Jahresmiete bei Konkurs des Leasingnehmers zu. [1] Dieser Gerichtsentscheid würde Bestimmungen über das vertraglich vereinbarte Recht der Einforderung unbefriedigter Restbeträge aus dem Vertrag (siehe Anhang IX ,Seite 3 Section 23) hinfällig machen. Die oft als "come hell or high water"-Klauseln bezeichneten Bestimmungen der Leasingverträge bestehen also nicht immer

1) Vgl. Brigham, E.F., "Banks and Equipment Leasing", a.a.O., S. 17. Vgl. dazu auch Myers, J., a.a.O., S. 81.

vor den amerikanischen Gerichten und bieten daher dem Vermieter eher Unsicherheit, als Schutz. [1]

Die Banken behalten sich im Falle des direct leasing-Geschäftes bei Verzug (nach 10 Tagen) die Möglichkeit der Verwertung durch Weitervermietung, unter voller Kostenhaftung des Erstmieters, oder die Verwertung durch Verkauf und Aufrechnung gegen die im "Schedule A" festgelegten Garantiesummen "stipulated loss values" [2], wobei Fehlbeträge dem säumigen Leasingnehmer angelastet werden.

Es kommt dabei sicher ganz entscheidend auf die Art und Verwertbarkeit der Leasingobjekte an, ob es sich etwa um einen Gabelstapler oder hochkomplizierte Geräte der Weltraumindustrie handelt.

Die Kreditwürdigkeitsprüfung sollte in jedem Falle aber das Kreditrisiko, den technischen Charakter des Leasingobjektes und dessen Wert in ein realistisches Verhältnis zur Laufzeit setzen. Solcherart gehandhabt dürfte sich beim Leasinggeschäft das Risiko kaum über dem vergleichbarer Kredite bewegen.

f) Die Bilanzierung von direct leasing-Geschäften in der Bankbilanz

Im Gegensatz zu den bei den leasing companies angedeuteten Bilanzierungsverfahren haben die Banken eine traditionelle Bilanzierungsweise beibehalten. Es werden die Mietobjekte

---

1) Die Gerichte bezeichneten diese Klauseln in einigen Fällen als unenforceable penalties". Vgl. Zises, A., Banks and the Leasing Business, American Bankers Association, Proceedings of the National Instalment Credit Conference, New York 1964, S. 36.

2) Siehe Anhang IX Seite 3 Punkt 23
bzw. Anhang X Seite 2 Punkt F.

zum Buchwert, also Kostenwert abzüglich der Abschreibungen geführt und unter der Position "direct lease financing" [1] ausgewiesen.

Wie auch bei anderen Teilfragen dieses Geschäftes treten hier spezifische Probleme auf. Bilanziert eine Bank die Leasingraten als Forderungen, so kann möglicherweise die Anerkennung der Mietverträge als solche infrage gestellt sein und die Kunden empfindlich berührt werden.

Im Falle der oben angeführten Bilanzierung zum Buchwert tritt die Frage nach der günstigsten Abschreibungsmethode und deren Einfluß auf die Erträge des Kreditinstitutes auf, was natürlich u.a. eine Frage des Leasingvolumens bzw. der Größe des Umsatzes überhaupt ist [2], Fragen, die die Banken individuell entscheiden müssen und wohl nur bei großen Banken mit entsprechendem Geschäftsvolumen von Wirksamkeit werden können.

g) Möglichkeiten des Konfliktes zwischen dem indirect- und direct leasing-Geschäft einer Bank

Es bedarf der Überlegung, wie eine Bank, die sich der Refinanzierung von Leasinggeschäften widmet, im Falle der Aufnahme des direct leasing sich aus möglichen Interessentenkonflikten halten kann. Die Bank wird in der Lage sein, aufgrund ihrer eigenen, billigeren Refinanzierungskosten die von den Leasinggesellschaften gewählten Konditionen zu unterbieten mit der möglichen Konsequenz, daß sie dem indirekten Leasinggeschäft dadurch schadet. Dies trifft sicher ein, wenn viele kleine "leasing broker" am Markt sind; die Entwicklung zeigte aber, daß nach einer

---

1) Vgl. Bank of America, NT & SA, Annual Report 1966, S. 12.
2) Vgl. auch Law and Crum, a.a.O., S. 52.

Anlaufzeit diese kleinen Leasingfirmen vom Markt verschwinden und die etablierten Gesellschaften nicht ausschließlich auf die Refinanzierung durch Geschäftsbanken angewiesen sind. Die Banken ihrerseits beschränken sich im direct leasing auf das Angebot einer Dienstleistung an ihre Kunden und versagen sich eine agressive Haltung am Leasingmarkt. Es bleibt sicher die Notwendigkeit der Abwägung im Einzelfalle.

h) Zusammenfassung

Das direct leasing-Geschäft der amerikanischen Banken ist eine logische Weiterentwicklung des seit Jahren betriebenen, indirekten Leasinggeschäftes. Es ist praktisch die Ausschaltung der Leasinggesellschaft aus der Transaktion und die Übernahme seiner Funktionen.

Das Leasinggeschäft weicht, juristisch gesehen, von traditionellen Kreditgeschäften ab und zeichnet sich durch einen hohen Grad an Komplexität aus. Wirtschaftlich betrachtet handelt es sich jedoch um eine Form des mittelfristigen Kredites.

Bei der Durchführung des direct leasing ergibt sich ein Katalog von ganz spezifischen Einflußgrößen, die zu berücksichtigen sind. Dazu gehören die grundsätzliche Klärung der statuarischen und gesetzlichen Genehmigungspflicht, die organisatorischen Probleme, die völlig anderen rechtlichen Verhältnisse zwischen Bank und ihren Kunden durch den Abschluß des Mietvertrages mit den daraus erwachsenden und zu lösenden Fragen, z.B. nach der Sicherstellung der Bank unter banktechnischen Bedürfnissen.

Die Kalkulation der Konditionen unterliegt ganz spezifischen Faktoren, wie besonders den Problemen der Abschreibung,

des Residualwertes, der Steuergesetzgebung und es werden bankpolitische Fragen aufgeworfen, nach Möglichkeiten und Umfang der Ausweitung des mittelfristigen Kreditgeschäftes und seine Auswirkung auf das gesamte Bankgeschäft z.B. auch auf die Ertragsrechnung über die Wirkung der Abschreibung auf vermietete direct-Bank Ausrüstungen.

Die Aufnahme des direct leasing-Geschäftes durch die commercial banks war die logische Entwicklung und Reaktion auf die Forderungen des Marktes. Wie bei allen neuen Kreditformen bedarf es der Entwicklung und Erarbeitung der entsprechenden Banktechnik. Diese Arbeit kann nur durch die großen Bankinstitute durchgeführt werden, da hier in jeder Hinsicht die Voraussetzungen gegeben sind. Die Bewährung im Wettbewerb erfordert die Entwicklung und Initiative. Für eine kleinere Bank wird das Leasinggeschäft in der Form des indirect leasing oder der Participation z. B. bei Bank Lease Plans mit anderen Institutionen des Leasingmarktes zumindest für die nächste Zeit näherliegen.

D. Die Commercial Banks als Institutionen des Leasing Marktes in quantitativer Analyse

Die amerikanischen Geschäftsbanken zählen, wie bemerkt, traditionsgemäß zu den wichtigsten Finanzierungsquellen der amerikanischen Wirtschaft.

Es erscheint somit nur natürlich, daß diese Institutionen im Rahmen des Leasinggeschäftes in den Vereinigten Staaten eine gewichtige Rolle spielen, und so waren auch die commercial banks von Anfang an in die Refinanzierung der Miet- und Pachtgeschäfte der Hersteller und der Leasinggeschäfte im Sinne des financial leasing eingeschaltet.

Die quantitative Analyse der Beteiligung der Banken am indirekten Leasinggeschäft ist äußerst schwierig, da in den einschlägigen Bankstatistiken die Refinanzierungen

von Leasinggeschäften und -gesellschaften nicht berichtet werden.

Eine private Befragung aller ca. 14 ooo Geschäftsbanken in den USA erweist sich als undurchführbar.

In ihrer Untersuchung über "Leasing und Geschäftsbanken" haben Law und Crum im Jahre 1963 unter llo selektiv befragten Banken nur lo gefunden, die nicht an der Refinanzierung von Leasinggeschäften eingeschaltet waren. 1)

Das aus dieser Untersuchung ermittelte Kreditvolumen der befragten Banken wurde auf 5oo Mio Dollar geschätzt, was in Anbetracht des Gesamtvolumens des Kreditgeschäftes der commercial banks ein bescheidener Anteil ist. Es handelte sich dabei aber um reines financial equipment leasing und schloß service leasing z.B. im Bereich der Transportmittelvermietung aus. Es muß heute bei der Zunahme des gesamten Leasingvolumens davon ausgegangen werden, daß der Umfang der Refinanzierung von Leasinggeschäften und Leasinggesellschaften zugenommen hat. Neuere Untersuchungen sind aber bis dato nicht bekannt geworden.

Nach der Aufnahme des direct leasing durch die national banks sind im Rahmen der statistischen Erhebungen durch die Aufsichtsbehörde, hier dem Office of the Comptroller of the Currency, Zahlen über die zahlenmäßige Entwicklung und das Volumen des direct leasing-Geschäftes der Banken bekannt geworden. Aus der nachfolgenden Tabelle wird ersichtlich, daß sich das Volumen des direct leasing von 5 Mio Dollar im Oktober 1963 auf 339 Mio Dollar im April des Jahres 1967 erhöht hat. Die Zuwachsraten waren dabei uneinheitlich und verzeichneten parallel zur Zunahme des gesamten Kreditvolumens im Jahre 1965, einem Jahr erhöhter

---

1) Vgl. Law, W.A. and Crum, M.C., a.a.O., S.

Tabelle IX

Gesamtvolumen des "direct-leasing" Geschäftes
der National Banks in Mio Dollar

Zeitpunkt		Total	Veränderung	Gesamt-Kreditvolumen	%-Anteil d. Leasing
Oktober	1963	5	-	81 642	0,006
Dezember	1963	24	+ 19	83 886	0,028
April	1964	36	+ 12	85 126	0,042
Juni	1964	47	+ 11	88 519	0,053
November	1964	57	+ 10	90 295	0,063
Dezember	1964	81	+ 24	95 577	0,085
April	1965	116	+ 35	97 853	0,118
Juni	1965	188	+ 72	102 259	0,183
Oktober	1965	235	+ 47	111 349	0,211
Dezember	1965	271	+ 36	116 833	0,231
April	1966	276	+ 5	118 262	0,233
Juni	1966	293	+ 17	123 192	0,238
September	1966	308	+ 15	123 533	0,248
Dezember	1966	331	+ 23	126 881	0,261
April	1967	339	+ 8	126 307	0,268

Quelle: "Selected Statistical Data" (Ausgewählte Statistische Daten der National Banks), in: The National Banking Review, Dez. 1963, S. 284; März 1964, S. 444; Sept. 1964, S. 113; Dez. 1964, S. 281; Juni 1965, S. 593; Sept. 1965, S. 127; Dez. 1965, S. 279; Juni 1966, S. 569; Dez. 1966, S. 227; Juni 1967, S. 522, 537. Vgl. auch Pettway, Richard H., Interest Rates on Direct and Secured Term Loans, The National Banking Review, Vol 3, No. 4, Juni 1966, S. 535. - Die National Banking Review, veröffentlicht durch "The Senior Staff of the Department if Banking and Economic Research, Office of the Comptrolle of the Currency", war die einzige Quelle für Zahlen über das Leasing der National Bank. Sie stellte nach vierjährigem Erscheinen mit Vol 4, No. 4, Juni 1967, ihr Erscheinen ein.

wirtschaftlicher Expansion und Investitionsneigung, die höchsten Werte.

Verglichen mit dem gesamten Kreditvolumen der National Banks nimmt sich der Anteil des direct leasing mehr als bescheiden aus. Er betrug 1963 ca. 0,006 % und vier Jahre später 0,268 %.

Einen etwas konkreteren Eindruck über die Bedeutung des direct leasing für eine Geschäftsbank ergibt die Analyse und Relativierung dieses Geschäftszweiges am Kreditgeschäft einer Bank nachfolgend am Beispiel der Bank of America NT & SA, San Francisco, die als erste Bank das direct leasing betrieb und auch im indirekten Leasinggeschäft führend beteiligt war und ist. (Siehe Tabelle X und Tabelle XI)

Tabelle X

Das "direct leasing" der Bank of America im Vergleich zum traditionellen Kreditgeschäft in Mio Dollar

	1963	1964	1965	1966
Direct Leasing	19,1	42,3	77,5	84,3
Commercial Loans [1]	3 581	4 179	4 894	5 429
Time Plan Loans [2]	1 751	1 975	2 111	2 266
Real Estate Loans [3]	3 033	3 067	3 145	3 222
Gesamt-Kreditvolumen	8 365,0	9 221,0	10 150,0	10 917,0

Quelle: Bank of America Annual Reports 1963-1965.

1) Commercial Loans sind Kredite an Handel und Industrie.

2) Time Plan ist eingetragenes Warenzeichen und Bezeichnung für Teilzahlungskredite im Investitions- und Konsumtionsbereich

3) Real Estate Loans sind Immobilar-Kredite.

Tabelle XI

Die relative Einordnung des "direct leasing" in die Kreditstruktur der Bank of America in %

	1963	1964	1965	1966
Anteil der Commercial Loans am Gesamt-Kreditvol.	42	45	48	49
Anteil der Time Plan Loans am Commercial Loans	48	47	43	42
Anteil des direct leasing an:				
Gesamt-Kreditvol.	0,22	0,45	0,76	0,77
Commercial Loans	0,53	1,01	1,6	1,55
Time Plan Loans	1,1	2,1	3,6	3,9

Quelle: Bank of America NT & SA, Annual Reports 1963-1966.

Über die Anzahl der National Banks, die das direct leasing in ihr Leistungsangebot aufgenommen haben, liegen keine Zahlen vor; nach der Aufgliederung des direct leasing-Volumens auf die einzelnen Bundesstaaten ergibt sich, daß die National Banks bislang in 13 Staaten sich nicht an diesem Geschäft beteiligt haben. [1] Die Intensität der Beteiligung wechselt, es haben sich aber regionale Schwerpunkte ergeben. Voran steht Kalifornien als "Wiege" des financial leasing, nicht zuletzt bedingt durch seine Industriestruktur (z.B. Elektronik-, Flugzeug- und Weltraumindustrien und andere Wachstumsbranchen); dazu kamen die stark industrialisierten Staaten des mittleren Westens, wie Illinois, Michigan, Ohio. New York, als Bankenzentrum

1) Vgl. The National Banking Review, Vol. 3, No. 4, June 1966, S. 569.

der Nation und gleichzeitig als Finanzzentrum des Ostens, bildet den dritten Schwerpunkt, wie der Tabelle zu entnehmen ist.

Tabelle XII

Das "direct leasing"-Geschäft der National Banks in ausgewählten Staaten in Mio Dollar

Ultimo:	1963	1964	1965	1966	Anteil am Gesamtvol. 1966 %
Kalifornien	19	49	1o5	123	37
Illinois	+	4	39	5o	15
Michigan	+	4	1o	1o	3
New York	1	4	39	47	14
Ohio	+	+	6	15	5
Pennsylvanien	+	6	2o	2o	6
übrige Staaten	4	14	52	66	2o
alle Staaten	24	81	271	331	1oo
Anzahl der Staaten	23	31	37	39	

Quelle: The National Banking Review, März 1964, S. 444; Juni 1965, S. 593; Juni 1966, S. 569; Juni 1967, S. 532;

Namentlich sind natürlich nicht alle Banken, die das direct leasing betreiben, bekannt geworden. Es genügt aber, darauf hinzuweisen, daß die drei größten Banken des Landes, die Bank of America NT & SA, San Francisco, die Chase Manhattan Bank [1] und die National City Bank, beide New York,

1) Der Wechsel von der "Charter" einer State Bank zu der einer National Bank, den die Chase Manhattan Bank vollzog, war nicht unbeeinflußt von der Tatsache, daß National Banks neue Geschäftsweisen aufgenommen hatten. Vgl. Saxon charm draws Chase Bank, in: Business Week, July 24, 1965, S. 124. Die Chase Manhattan Bank hatte bis dahin Leasinggeschäfte an die zusammen mit A. Zises, Bankers Leasing, Boston gegründete Lease Capital Inc., Boston, gegeben. Vgl. "Chase Manhattan Bank Expands Leasing Activities via Boston Company", in: Business Week, Nov. 3o, 1963, S. 6o.

das direct leasing in ihrem Leistungsangebot haben.

Über diese drei größten Banken der USA hinaus sind noch folgende weitere Banken bekannt geworden, die sich im direct leasing betätigen:

Commercial Banks (National Banks) im Direct Leasing-Geschäft [1]

Bank of America NT & SA, San Francisco
The First National Bank of Chicago
The First National Bank and Trust Company of Oklahoma City
The First National Bank of Atlanta
National State Bank of Newark
Mellon National and Trust Company
Manufacturers National Bank of Detroit
The First National Bank of Saint Paul
Franklin National Bank of New York
The National Bank of Detroit
The First National City Bank of New York
The Security First National Bank of Los Angeles
The Chase Manhattan Bank of New York
Continental Illinois National Bank & Trust Co., Chicago
The Chemical Bank Trust Co., New York
The Marine Midland Grace Trust Co.
Commercial National Bank of Peoria
La Salle National Bank, Chicago
National Bank of Cleveland
North Western National Bank, Minneapolis
United California Bank, Los Angeles
Wells Fargo Bank, San Francisco [2]

---

1) Vgl. American Banker, Vol. CXXIX, No. 43, März 1964; Pettway, R.H., Interest Rates on Direct Leases and Secured Term Loans, National Banking Review, Vol. 3, No. 4, June 1966, S. 534. Die Aufstellung erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit.

2) Die Wells Fargo Bank war die erste Bank, die als sogenannte State Bank dem jeweiligen State Supervisor of Banks und nicht, wie die National Banks, dem bundesbehördlichen Comptroller of the Currency unterstehen, die Genehmigung zum direct leasing-Geschäft erhielt "Wells Fargo Leasing Plan 1st by State Bank", The American Banker, Vol. CXXIX, No. 48, 10. März 1964.

Fünfter Teil: Exkurs: Das Leasing in Europa in institutioneller Sicht unter besonderer Berücksichtigung der Verhältnisse in Deutschland

A. Ausgewählte europäische Länder

Die Ausbreitung des in den USA entwickelten Leasingsystems erfaßte nicht nur Deutschland. Auch in anderen europäischen Ländern wurde der Gedanke aufgegriffen, Leasinggesellschaften gegründet und das System den jeweiligen besonderen Verhältnissen, insbesondere steuerlicher Art, angepaßt.

Im nachfolgenden Exkurs soll kurz auf die jeweilige Situation in ausgewählten europäischen Ländern eingegangen werden, wobei vor allem die Entwicklung und der Aufbau in institutioneller Sicht angesprochen werden soll. Steuerliche Aspekte können dabei - trotz ihrer oft entscheidenden Bedeutung - wegen der Vielfalt der Bestimmungen der nationalen Steuergesetzgebung nur gestreift werden.

I. Großbritannien

Die Stellung Englands als erste Handels- und Seemacht und nicht zuletzt als Kolonialmacht führte dazu, daß London für sehr lange Zeit das Finanzzentrum der Welt war. Diese Bedeutung blieb nicht ganz ohne spezifischen Einfluß auf die Gestalt des britischen Bankwesens. [1)]
So ist neben den internationalen Handelsbanken eine sehr

---

1) Eine ausführliche Untersuchung und Darstellung des britischen Kreditwesens stellt der sog. "Radcliff-Report" dar: Committee on the working of the Monetary System. Report, presented to Parliament by the Chancellor of the Exchequer by Command of Her Majesty, August 1959.

streng durchgeführte Arbeitsteilung unter verschiedenen Typen von Kreditinstituten kennzeichnend, wobei innerhalb der Kreditmärkte eine weitere Spezialisierung der Kreditinstitute auf eng begrenzte Geschäftskreise typisch ist.[1] Bei den Überlegungen zur Institutionalisierung des Leasing spielten diese Strukturmerkmale sicher eine besondere Rolle.

1. Die Institutionen

a) Die Finance Houses

Wenn das Leasinggeschäft heute in Großbritannien vorwiegend auf die sogenannten finance houses konzentriert ist, so sicher deshalb, weil sie in ihren bis dahin betriebenen Geschäftssparten die größten Anknüpfungspunkte und auch Erfahrungen besaßen.

Die finance houses oder auch Hire Purchase Finance Companies widmen sich in Großbritannien dem Teilzahlungskreditgeschäft. Es werden aber nicht nur Konsumentenkredite, was zwar das überwiegende Volumen anbetrifft, sondern auch Teilzahlungskredite für Investitionsvorhaben, vor allem an die mittelständische Industrie, gewährt.

"Aufgaben dieser Finanzierungshäuser ist es, kurzfristigen Kredit, den sie im Bedarfsfall selbst von den Geschäftsbanken beziehen, in mittelfristigen zu verwandeln"[2].

"Dabei fungieren die Institute, die sich auf diese Kreditform spezialisiert haben, als Vermittler zwischen einer relativ kleinen Anzahl von Kreditgebern und einer sehr

---

1) Vgl. Obst/Hintner, a.a.O., S. 154.
2) Weise, H., a.a.O., S. 37.

großen Anzahl von Kreditnehmern, wodurch für erstere eine nachhaltige Risikoverteilung gewährleistet ist". [1]

So stehen auch vor allem die großen finance houses in enger Beziehung zu den Clearing-Banken - in vielen Fällen, und besonders bei den größten Instituten, durch kapitalmäßige Verflechtungen - was ihnen kontinuierliche Refinanzierungsmöglichkeiten bietet. [2] Aus diesen Gegebenheiten boten sich die finance houses als institutionelle Träger des Leasinggeschäftes in Großbritannien an.

Zu den größten finance houses zählen:

Institut	Beteiligte Bank	%	Bilanzsumme 66 Mio £	Leasing-Anteil an konsolidierter Aktiva
United Dominians Trust Ltd.	Barclays Bank Ltd.	3o	318,3	+
Lloyds & Scotish Ltd.	Lloyds Bank Ltd.	5o	146,1	8 %
Mercantile Credit Company Ltd.	Martins Bank Ltd. Westminster Bank	2o	122,8	13 %

Quelle: Heim, M., Struktur des Bankwesens in Großbritannien, Frankfurt/M. 1967, S. 54.
+ = keine Angaben

In der folgenden Aufstellung sollen die wichtigsten finance houses, die sich im Leasinggeschäft vorwiegend durch Tochter-Leasinggesellschaften betätigen, aufgeführt werden.

1) Vgl. Obst/Hintner, a.a.O., S. 159.

Finance Houses im Leasinggeschäft [1]

Astley Industrial Trust Ltd.	Astley Leasing Company Ltd., Astley House, Quay Street, Manchester 3
Bentinck Ltd.,	The House 90 Great Bridgewater Street, Manchester 1
Bowmaker Ltd.,	Bowmaker House, Lansdowne, Bournemouth
British Wagon Comp. Ltd., (loo % Tochter der United Dominions Trust Ltd.)	12 Grosvenor Crescent, London S.W.
Compbell Discount Co. Ltd.,	P.O.Box No. 12, 25 Clasketgate, Lincoln
Forward Trust Ltd., (100 % Tochter der Midland Bank Ltd.)	P.O.Box 362, 12 Caltshorpe Road, Birmingham 15
Lloyds & Scottish Finance Ltd.,	Lloyds & Scottish (Leasing) Ltd., Finance House, Orchard Brae, Edinburgh, 4
Lombank Ltd., (100 % Tochter des Lombard Banking Ltd.)	P.O.Box 88, Lombank House, Lombank Corner, Purley Way, Croydon
Mercantile Credit Comp.Ltd.,	Mercantile Leasing Company Ltd., P.O. Box 75, Elizabethan House, Great Queen Street, London W.C. 2
North Central Finance Ltd., (100 % Tochter der National Provincial Bank Ltd.)	120 Moorgate, Rotherham, Yorkshire
North West Securities Ltd., (100 % Tochter der Bank of Scotland)	North West Securities (Leasing) Ltd.,NorthWest House, City Road, Cheste
United Kingdom Guarantee Corp. Ltd.,	United Kingdom, Guarantee Corp. (Leasing) Ltd., 14 Billing Road, Northhampton
Westminster First General Investment Comp. Ltd.,	201 Regent Street, London W. 1

1) Laut Auskunft der Finance House Association, 14 Queen Anne's Gate London S.W.; betreiben diese 13 Finance Houses von 43 Mitgliedern der Association das Leasinggeschäft.

b) Unabhängige Leasinggesellschaften

Das Leasinggeschäft in England wird institutionell, aber nicht nur von den finance houses bzw. den durch diese gegründeten Leasinggesellschaften getragen.

Neben den zuerst genannten Institutionen befinden sich noch sogenannte unabhängige Leasinggesellschaften am Markt, von denen die acht wichtigsten nachfolgend aufgeführt sein sollen: [1)]

Anglo-African Leasing Limited,
Plantation House, Mincing Lane, London, E.C. 3

Black Arrow Leasing Limited,
93/97 Stanley Road, Liverpool 2o.

Computer Leasing Limited.
1 High Street, Putney, London, S.W.15

Furni-Lease Limited,
61 Great Portland Street, London, W. 1

Hamilton Leasing Company Limited,
47 Gt. Eastern Street, London, E.C. 2

Highland Leasing Limited,
4 Wellington Court, London, S.W.1

Industrial Leasing Company Limited,
19 Chandos Court, Caxton Street, London, S.W.1

Straker Bedser Leasing Limited,
Ludgate Circus, London, E.C.4

Es handelt sich bei diesen Instituten aber um meist spezialisierte Leasingfirmen, ihre gesamte Bedeutung steht hinter dem Leasingvolumen der Finance House zurück.

2. Spezifische steuerliche Aspekte

Obwohl im Vordergrund der Betrachtungen dieses Abschnittes die institutionelle Organisation des Leasinggeschäftes in Großbritannien stehen soll, mögen die steuerlichen

---

1) Laut Mitteilung der Mercantile Leasing Company Ltd., vom 4. März 1968.

Aspekte des Leasing, die natürlich - wie in allen anderen Ländern auch - eine hervorragende Rolle bei der Wirksamkeit des Leasingsystems spielen, kurz angesprochen werden.

Die steuerlichen Abschreibungen, die hier als wesentlicher Punkt zählen, sind in Großbritannien ungleich großzügiger geregelt als in Deutschland. Darüber hinaus muß als Charakteristikum eine immer wieder neu gefaßte und konjunkturellen Anforderungen und Vorstellungen angepasste Formulierung der steuerlichen Abschreibung angesehen werden. So seien hier die sogenannten "initial allowances" genannt, die bei Maschinen, im Jahre der Anschaffung, eine einmalige Abschreibung von 10 % erlaubten. Dazu bestand die Möglichkeit, neben der Normalabschreibung die sogenannte "investment allowance" abzusetzen, die, ohne den Buchwert der Maschine zu verändern, mit ca. 3o % im Anschaffungsjahr geltend gemacht werden konnte, also zu einer Überabschreibung führte. Die "initial allowance" und die "investment allowance" galten für Neuinvestitionen, die bis vor dem 17.1.1966 erfolgten. Danach wurde die "initial allowance" stark eingeschränkt, die "investment allowance" fiel fort. Die Investitionsförderung wurde danach durch direkte Barzuschüsse ersetzt. [1] Im Rahmen konjunkturpolitischer Maßnahmen muß aber auch mit Änderungen an diesem System gerechnet werden, wobei aber der Grundsatz der Investitionsförderung beibehalten werden wird.

Da im Falle des Leasing die Leasinggesellschaft als Eigentümer des Investitionsgutes gilt, treffen auch die

---

1) Über die steuerlichen Abschreibungen in Großbritannien siehe Fischer, Lutz, Abschreibungen und Investitionen in der Bundesrepublik Deutschland, in Frankreich und in Großbritannien, in: Management International Review, Vol. 7, Nr. 4-5, 1967, S. 10. Ebenso: Pollard, R., Der Stand des Leasing in Großbritannien, in: Hagenmüller, K.F. (Hrsg.) "Leasing ...", a.a.O., S. 52.

Abschreibungsmöglichkeiten [1] auf sie zu, was auf die Gestaltung der Mietraten und Laufzeiten und nicht zuletzt auf die Ausbreitung des Leasing in Großbritannien nicht ohne vielgestaltige Auswirkungen geblieben ist. [2]

II. Schweiz

Wenngleich für europäische Verhältnisse schon sehr früh das Leasing in der Schweiz Einzug hielt - 1958 wurde die Leasing AG., Basel, in das Handelsregister eingetragen [3] - stellt sich die Entwicklung und der gegenwärtige Stand des Leasinggeschäftes in der Schweiz uneinheitlich dar; darüber hinaus führen einige in der Schweiz tätigen "Leasinggesellschaften" oft zu unrecht diese Bezeichnung (so z.B. Immobiliengesellschaften und Unternehmen, die reine Herstellervermietung betreiben, sich aber Leasinggesellschaft nennen [4]). Immerhin gibt es eine Reihe von Instituten, die das reine Equipment- bzw. Finanzierungsleasing betreiben [5]. Von den Schweizer Banken sind besonders der Schweizerische Bankverein, der mit der Industrie Leasing AG, Zürich verbunden ist und die Schweizerische Volksbank, die enge Geschäftsbeziehungen mit der Auto & Equipment Leasing AG, Zürich unterhält, zu nennen. Darüber hinaus bestehen weitere ähnliche Verbindungen zwischen kleinen Banken und Leasinggesellschaften, die im einzelnen nicht bekannt sind [6]

---

1) Die Mercantile Credit Company akkumulierte aus dem bis 17.1.1966 abgeschlossenen Leasing-Verträgen steuerwirksame "investment allowances" in Höhe von: 1966 367 ooo £, 1967 329 ooo £, 1968 194 ooo £ und 26o ooo £ für die folgenden zwei Jahre bei einem Leasingvolumen von über 36 Mio £. Mercantile Credit Company, Report for the year 1967, S. 16.
2) Vgl. auch "Industrial Leasing: Does it work in Europe?", in: Business Abroad, Zitierweise: "Business Abroad ..."), October 16, 1967, S. 11.
3) Vgl. Lüssi, P., Das Leasing-Geschäft, Zürich 1966, S.24.
4) Z.B. Datenverarbeitung, Büromaschinen.
5) Siehe Aufstellung.
6) Vgl. auch Lüssi, P., a.a.O., S. 25 und Lüem, W., Leasing - eine neue Wirtschaftsform, S. 12.

Der Umfang des Leasing im engeren Sinne ist nicht bekannt, er muß als bescheiden bezeichnet werden. Im wesentlichen sind dabei für die Schweiz folgende Gründe charakteristisch:

> Die Schweizer Industrie überstand unversehrt die beiden Weltkriege.
>
> Ausreichende Selbstfinanzierungsmöglichkeiten plus billige Mittel auf liquiden Kapitalmärkten.
>
> Möglichkeiten stark degressiver Abschreibung bei Neuinvestitionen.
>
> Starke Bindung des Schweizer Unternehmers an ein verwurzeltes Eigentumsdenken.

Von der zukünftigen Entwicklung des Leasinggeschäftes in der Schweiz kann nur angenommen werden, daß "Leasing zwar in der schweizerischen Wirtschaft einen Platz einnehmen werde, aber einen sehr beschränkten" [1].

Leasinggesellschaften in der Schweiz [2]

Auto & Equipment Leasing AG
8022 Zürich, 4, Müllerstr. 16

Centrax Leasing AG
6300 Zug, Albisstraße

Greyhand Financial
and Leasing Corp. AG [3]
6300 Zug

AG für Investment und Leasing
6300 Zug

Industrie Leasing AG, Zürich

Leasing-Finanz AG
6300 Zug, Albisstraße

Leaseway Intercontinental AG [3]
6300 Zug

M & J. Leasing GmbH
4000 Basel, Münsterberg 11

---

1) Lüssi, P., a.a.O., S. 26.
2) Siehe auch Friedländer, G., a.a.O., S. 2o4.
3) Es handelt sich bei diesen Instituten um sogenannte Tochtergesellschaften amerikanischer Leasing Companies, die aus vorwiegend steuerlichen Gründen in der Schweiz ansässig sind, dort bislang aber kaum Geschäfte abgeschlossen haben. Siehe auch S. 187, 188.

III. Österreich

Die Gründung der ersten Leasinggesellschaft in Österreich fällt in das Jahr 1963, als sich die Mietdienst-Warenvermietungsgesellschaft mbH formierte. Ihr folgte kurz darauf die Anlagen-Maschinen-Geräte-Gesellschaft mbH. Letztere ging aus der Umwandlung der Bautreuhand GmbH, einer Gesellschaft zur Vermietung von Baumaschinen hervor. [1] Als Gesellschafter und Refinanzierungsquelle traten dabei auch in Österreich Banken ein, wobei aber die Beteiligung von ihren Teilzahlungskredit-Töchtern gehalten werden. Man hielt also das Leasinggeschäft in einer gewissen Distanz vom traditionellen Bankgeschäft. Zu den Gesellschaftern der Anlagen-Maschinen-Geräte-Gesellschaft gehören mit je 25 %:

1. Autofina, Teilzahlungsbank GmbH, Tochter der Österreichischen Länderbank AG
2. Industrie- und Gewerbe-Beteiligungsgesellschaft mbH, Tochter der Bank für Arbeit und Wirtschaft AG
3. Wien-Kredit, Ankaufsfinanzierungen GmbH
4. Wiener Städtische Wechselseitige Versicherungsanstalt.

Die Mietdienst-Warenvermietungsgesellschaft mbH hat als Gesellschafter ebenso Bankverbindungen. Neben dem Finanzier Wasner trat als Gesellschafterin das Bankhaus Brüll & Kallmus ein. Darüber hinaus konnte sich die Gesellschaft eine Refinanzierungszusage der Zentralsparkasse der Gemeinde Wien sichern.

Als bemerkenswert gilt für die praktische Durchführung des Geschäftes der genannten österreichischen Leasinggesellschaften die Abwandlung des reinen Finanzierungsleasing bei einer Präferenz für das System der Mietfinanzierung, das der "österreichischen Mentalität eher zu entsprechen scheint". [2]

---

1) Über das Leasing in Österreich vgl. Schneider, W., Leasing in Österreich, in: Leasing-Beiträge über ein neues Verfahren der Investitionsfinanzierung, Wien 1964, S. 87; Theurer, G. und Schuster, H., Leasing in Österreich, in: Leasing-Handbuch, a.a.O., S. 257; Friedländer, G., a.a.O., S. 204; Lüssi, P., a.a.O., S. 23.

2) Schneider, W., a.a.O., S. 89.

Gemeint ist dabei wohl eine ausgeprägte Form des Eigentumdenkens. Es besteht also vom Kredittechnischen her eine Anlehnung an Formen des Teilzahlungskredits, das nicht zuletzt von der Charakteristik des Geschäftes der Gesellschafter der Leasingfirmen beeinflußt sein dürfte.

Die genannten Leasingfirmen werden, wie auch in Deutschland, in der juristischen Form der GmbH betrieben, wodurch sich wegen fehlender Publizität ein Überblick über das Volumen des Leasing in Österreich nicht gewinnen läßt. Man darf aber auch hier die Bedeutung als sehr relativ einschätzen. Sie besitzt im Vergleich zum Gesamtvolumen der Kreditfinanzierung bzw. dem Kreditvolumen der österreichischen Kreditinstitute einen eher bescheidenen Umfang.

IV. Frankreich

1. Die Institutionen

Die Gründung der ersten Leasinggesellschaft in Frankreich [2] fällt in das Jahr 1962, als die Compagnie Européene d'Equipment ihre Tätigkeit aufnahm. Die Banque de Paris et des Pays-Bas übernahm eine maßgebliche Beteiligung [3].
Die Grundlagen für die Gründung der ersten französischen Leasinggesellschaft wurden aber schon im Jahre 1961 durch

---

1) Untersuchungen und Darstellungen über das Leistungsangebot der österreichischen Leasingfirmen finden sich bei Schneider, W., a.a.O., S. 88-91 und Theurer, G. und Schuster, H., S. 261-266.
2) Eingehende Untersuchungen über das Leasing in Frankreich vgl. auch: Chambre National Des Conseillers Financières, Le Leasing, Nouvelle Formule d'Equipment, Paris 1965, Degand, J., Financement De l'Equipment, Paris 1966, Champaud, C., Le Leasing, in: Juris Classeur Périodique, 1965, S. 965-979. Sallan, A. und Labourier, R., Les Aspects Economiques et Financières du Leasing, in: Direction et Gestion, H., 1965, S. 17-30.
3) Vgl. Geiler, H.F., "Leasing" - Neue Formen der Industriefinanzierung, in: Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, Jg. 16, Heft 3, 1963, S. 12.

die Initiative der Banque de l'Indochine gelegt, als sie eine ihrer Tochtergesellschaften, die Société d'Etudes et de Participations Financières et Techniques "SEPATIFIC" mit der Untersuchung des in den USA entwickelten Leasingsystems und den Möglichkeiten einer Anwendung in Frankreich beauftragten. [1]

Das Ergebnis war der Entschluß der Gründung einer Leasinggesellschaft unter der Einbeziehung einer Anzahl weiterer Banken. Im Mai 1962 wurde die LOCAFRANCE [2] S.A. Paris unter der Beteiligung folgender Banken und Versicherungen gegründet [3]:

Banque de l'Indochine
Société Central de Banque
La Paternelle Risques Divers
Union Européene Industrielle et Financière
Banque Francaise du Commerce Extérieur
Comptoir National d'Escompte de Paris
Société Francaise d'Assurance pour Favoriser le Credit
Foncia-Credit

---

1) Die Banque de l'Indochine gehört zu den Banques d'affaires, die sich, als Besonderheit des französischen Bankwesens, hauptsächlich "in der Übernahme oder der Leitung von Beteiligungen bereits vorhandener oder im Stadium der Gründung befindlicher Unternehmen oder in der Gewährung von Krediten, deren Dauer gesetzlich nicht begrenzt ist, an private und öffentliche Unternehmen besteht, an denen die Bank beteiligt ist oder war oder sich beteiligen wird". Obst/Hintner, a.a.O., S. 173.

2) Die Firma leitet sich her von "Location" = Vermietung.

3) Vgl. LOCAFRANCE "Etude Financière", 1964.

2. Das Leasingvolumen

Die Entwicklung des Leasingvolumens der LOCAFRANCE ist beispielhaft für die Zunahme des Leasing in Frankreich.

Tabelle XIII

LOCAFRANCE in Zahlen in Mio FF

Jahr	1961	1962	1963	1964	1965	1966
Kumuliertes Leasing-volumen	1,o	15,8	86,1	192,1	313,7	483,5
Jährliche Zunahme des Leasingvolumens	-	14,8	7o,3	1o5,o	122,6	169,7
Eigenkapital	o,1	5,o	1o,o	2o,o	2o,o	31,5
Bilanzvolumen	1,1	17,1	72,3	+	2o2,6	295,9

Quelle: LOCAFRANCE, Etude Financière, Jahresberichte der LOCAFRANCE für die Jahre 1965 und 1966 + = keine Angaben.

Mit einem akkumulierten Leasingvolumen von ca. 5oo Mio FF ist die LOCAFRANCE die größte französische Leasinggesellschaft mit einem Anteil am Jahresumsatz des Leasing von ca. 4o %. Darüber hinaus ist diese französische Gesellschaft gemessen am kumulierten Leasingvolumen die größte europäische Leasinggesellschaft.

Der Versuch, einen Überblick über das Gesamtvolumen des Leasing in Frankreich zu gewinnen, scheitert auch hier an dem Fehlen von umfassenden statistischen Angaben und man muß sich auf Schätzungen und private Angaben verlassen. Für das Jahr 1967 werden als Gesamtvolumen des Leasing in Frankreich ca. 9oo Mio FF angegeben. [1)]

1) Vgl. "Mietfinanz festigt ihre Stellung", in: Handelsblatt Nr. 46, 5.3.68.

Mißt man diesen Wert an den Bruttoinvestitionen, so ergibt sich bei

Bruttoinvestitionen in Frankreich 1955 in Mio FF	
öffentliche Unternehmen	21 796
Private Unternehmen	39 648
Gesamt	61 444

Quelle: Statistiques & Etudes Financières, Ministère de l'Economie et des Finances, Investissement productif des entreprises non financières, Paris, Juli/August 1967, S. 47.

und 9oo Mio FF Gesamtleasingvolumen - ein Prozentsatz von ca. 1,46 % der Bruttoinvestitionen.

3. Spezifische steuerliche Aspekte

Die positive Entwicklung des Leasing in Frankreich ist sicher mitbeeinflußt von der vergleichsweisen strengen Reglementierung des Bankgewerbes und dessen Aktivgeschäftes, die im Sinne konjunkturpolitischer Steuerung durchgeführt wird [1]. Als Besonderheit und weiterer Einflußfaktor bei der günstigen Entwicklung des Leasing muß die in Frankreich seit geraumer Zeit wirksame Mehrwertsteuer [2] (T.V.A. = tax à la valeur ajutée) angesehen werden.

Obgleich Leasinggesellschaften fiskalisch als Dienstleistungsbetriebe gelten und auf sie die 8,5 % betragende T.P.S. Anwendung finden könnte, unterwerfen sie sich dem 2o %-Satz der T.V.A., da es dem Mieter - ungleich dem Käufer - möglich ist, die in jedem Falle zu zahlende 2o%ige Steuer bei Mietverträgen, die kürzere Zeit als die zulässige Abschreibungsdauer laufen, zu amortisieren. Ausgenommen

---

1) Vgl. Obst/Hintner, a.a.O., S. 18o.
2) Siehe hierzu die Fußnote 1) auf Seite 1o1.

sind die sogenannten "Biens exclus" (z.B. Transportmittel, nicht-industriell genützte Immobilien etc.). Sie müssen nach T.P.S. versteuert werden. Darin ist auch der Grund zu finden, warum in Frankreich eine relativ große Anzahl an Leasinggesellschaften am Markt ist [1].

Die größten Leasingfirmen in Frankreich [2]:

Algeco-Alliance de Gestion Commerciale, 16, avenue de l'Opera, Paris (1er)

Compagnie Européene d'Equipement, 41, avenue de l'Opera, Paris

Compagnie Pour La Location D'Equipements Familiaux.C.L.E.F., 13, rue Paul-Valéry, Paris

Compagnie Pour La Location D'Equipement Professionnel - C.L.E.P., 13, rue Paul-Valéry, Paris

Compagnie Pour La Location D'Equipements Roulants et Commerciaux-C.L.E.R., 13, rue Paul-Valéry, Paris

Compagnie Pour La Location De Material-C.L.M., 17, rue de la Bienfaisance, Paris

Compagnie Auxiliaire Pour La Location De Material (Filiale C.L.M., gleiche Adresse)

ELPIC-Société d'Equipement par Location des Professions Industrielles et Commerciales, 44. rue de Courcelles, Paris

European Leasing-France, 12, rue Volney, Paris

Locabail - Cie Européene d'Equipement-Sté Francaise de Prêt-Bail, 6, avenue Gourgaud, Paris

Leaseco-France, 16, rue de Peletier, Paris

Locabull-Sté Auxiliaire de Distribution d'Equipement à Traiter l'Information "Locabull", 14, rue de Castiglione, Paris (1er)

Locafrance, 6o, rue de l'Arcade, Paris

Locafrance Service, 6o, rue de l'Arcade, Paris

Locamo-Société pour la Location de Machines-Outils Françaises, 31, rue D.-Casanova, Paris

Loca-P.M.E. (für kleine und mittlere Unternehmen)
Loca-P.M.I. (für kleine und mittlere Industrien)
18, rue Fortuny, Paris (17e)

Locindus, 4, rue Gallion, Paris (2e)

Locasid-Location de Matérial pour la Sidérurgie, 5 bism rue de Madrid, Paris

---

1) Die LOCAFRANCE und Vendôme-Equipment, wie auch andere Leasinggesellschaften gründeten Tochterfirmen zur Vermietung von Transportmaterial (LOCAFRANCE-Service und V.E. Transeco).
2) Vgl. auch Degand, J., a.a.O., S. 89 f.

Lomico, 4, rue de Téhéran, Paris

Société Française Leasing Industrie Financement, 74, Boulevard Haussmann, Paris

Société Franco-Canadienne De Gestion, 18, rue Marbeuf, Paris

Société De Location De Material D'Equipement

Société De Gerance De Biens Et De Material Lomatrans, 16, rue Le Peletier, Paris

Société De Participation Et De Leasing, 21, rue de Clochevielle, Tours

Sogebe-Société de Gestion de Biens d'Equipements, 44, rue Paul-Valéry, Paris

Sotrasid-Société de Transport pour la Sidérurgie, 5 bis, rue de Madrid, Paris

Vendôme-Equipement, 31, rue D.-Casanova, Paris

Vendôme-Equipement-Transeco, 31, rue D.-Casanova, Paris

V. Italien

Relativ spät erfolgte die Gründung von Leasinggesellschaften in Italien. Zu den ersten zählt die LOCAT, Turin. Sie wurde 1965 vom Instituto Mobiliare Italiano, dem Bankhaus S. Paolo, Turin, und der Industrieversicherung SAI, Turin, gegründet und konnte schon im ersten Jahr ein Leasingvolumen von ca. 20 Mio DM bestätigen. [1)]

Neben der LOCAT ist die der staatlichen Breda-Gruppe nahestehende LOCATRICE Italiana zu nennen. Mit weiteren Neugründungen ist zu rechnen.

Aus steuerlicher Sicht ergeben sich für das Leasing in Italien wegen der dort praktizierten Anlagenbesteuerung 0,75 % jährliche Abgabe auf den Buchwert des Anlagevermögens über die bekannten steuerlichen Effekte aus Leasings in bezug auf die steuerliche Abschreibung hinaus günstige

---

1) Vgl. Schnelle Leasing-Verbreitung in Italien, Handelsblatt Nr. 113, 15. Juni 1967.

Angebotsmöglichkeiten [1].

VI. Holland

Von den holländischen Banken engagierten sich das Bankhaus R. Mees & Zonen N.Y., Amsterdam, und die Nederlandse Overzee Bank N.Y. Nederland N.V., Amsterdam - unter Mitwirkung der Lease Plan International - . Die Entwicklung des Leasing in Holland wird einerseits von einschränkenden Kreditmaßnahmen gefordert, leidet aber auf der anderen Seite unter sehr strikten steuerlichen Bestimmungen, vor allem hinsichtlich der Anerkennung der über die normalen Abschreibungsquoten hinausgehenden Leasingraten [2]. Unter diesen Einschränkungen wird auch die weitere Ausbreitung des Leasing in den Niederlanden in einem sehr beschränkten Rahmen bleiben.

VII. Belgien

Etwa zur gleichen Zeit wie in Deutschland begann man in Belgien mit der Aufnahme des Leasinggeschäftes. Zu den wichtigsten Leasinggesellschaften des Landes gehören die Gesellschaften:

"Locatel"
"Eurolease"
"Beneloc"
"Fidisco"

wobei vor allem die Locatel [3] von Bedeutung ist. Eine Beteiligung an dieser Gesellschaft unterhält die Compagnie Financière et Industrielle, "Confindus", Brüssel. Das Geschäftsvolumen, das in den ersten beiden Jahren im

---

1) Vgl. "Industrial Leasing ...",a.a.O., S. 13.
2) Vgl. "Industrial Leasing ...",a.a.O., S. 11.
3) 2 rue de La Régence, Bruxelles.

Leasing erreicht wurde, wird mit ca. 1 Mrd. BF angegeben. [1] Wie in den meisten Ländern spielen auch hier steuerliche Faktoren eine entscheidende Rolle für positive und negative Entwicklung des Leasing. So unterliegen in Belgien Leasinggeschäfte der 7 %-taxe de transmission, die die an sich schon hohen Leasingkosten zusätzlich belasten [2].

VIII. Leasing in osteuropäischen Ländern

Das System der sozialistischen Planwirtschaft der osteuropäischen Länder mit zentraler Investitionsplanung läßt es zunächst als widersinnig erscheinen, an die Einführung des Leasingsystems zu denken.

Es sind aber immerhin Überlegungen [3] unternommen worden, im Rahmen von Exportlieferungen aus westlichen Ländern das Leasingsystem anzuwenden, was jedoch große Probleme ergibt, da es fast undenkbar erscheinen muß, daß Produktionsfaktoren, die in einer sozialistischen Planwirtschaft eingesetzt sind, sich in nichtsozialistischen Eigentumsverhältnissen befinden.

Es scheint jedoch, daß der Leasinggedanke auch in sozialistischen Wirtschaftssystemen Eingang findet, da es zu der Gründung einer Leasinggesellschaft in Jugoslawien gekommen ist [4].

Unter der Bezeichnung "Masinounion" wurde von dem Geschäftsverband der jugoslawischen Werkzeugmaschinenher-

---

1) Vgl. Lüssi, P., a.a.O., S. 23.
2) Über rechtliche Probleme und besondere Kosten des Leasing in Belgien siehe Geeraevl, Le Developement du Leasing en Europe, in: Rivista Internazionale di Socience Economiche e Commerciali, Nr. 3, 1967, S. 2o8 ff.; vgl. auch "Industrial Leasing ...", a.a.O., S. 13.
3) Vgl. "Business Europe", a.a.O.
4) Vgl. "Leasing in Jugoslawien", in: Handelsblatt Nr. 77, 19/2o. 4. 1968.

steller eine Leasinggesellschaft gegründet, als deren Zweck der Einsatz des Leasing unter absatzpolitischen Aspekten genannt wurde: Die Refinanzierung der Leasinggeschäfte wurde von mehreren Banken durch Kreditzusagen gesichert.
Es erscheint hier angebracht, wenigstens als Andeutung, auf die Rolle des Vertriebes von Werkzeugmaschinen durch rental plans und der Bedeutung für die Entwicklung des Leasing in den USA hinzuweisen.

IX. "Internationale" Leasinggesellschaften

Neben den in den einzelnen behandelten Ländern tätigen "nationalen" Leasinggesellschaften entstanden in den letzten Jahren aus steuerlichen Gründen eine Reihe von Leasinggesellschaften mit Sitz in der Schweiz oder in Luxemburg, die sich mit der Abwicklung von Leasinggeschäften, in Zusammenarbeit mit nationalen Leasinggesellschaften und insbesondere mit den daran beteiligten Banken als Refinanzierungsquellen, im Export von Investitionsgütern und in Anpassung an steuerliche Unterschiede in europäischen Ländern, beschäftigen.

1. Leaseway Intercontinental (Leaseco) S.A. [1]

Die Leaseco ist eine Tochtergesellschaft der Leaseway Transportation Corporation, Cleveland, Ohio, U.S.A. [2].
Sie wurde 1963 in Zug eingetragen. Als Tochter einer der größten amerikanischen Leasinggesellschaften mit Spezialisierung auf dem Transportmittelsektor hat sie sich zur Aufgabe gestellt, das Leasingverfahren besonders den europäischen Tochtergesellschaften amerikanischer Unternehmen anzubieten. [3]

---

1) Leaseway Intercontinental, 6300 Zug, Schweiz, Gartenstraße 2, im folgenden "Leaseco" genannt.
2) Siehe S. 93.
3) Vgl."Industrial Leasing ...", a.a.O., S. 11.

Man rechnet dabei mit der größeren Vertrautheit amerikanischer Manager mit dem equipment leasing, ihrer, vor allem gegenüber dem Eigentumsdenken unkonventionelleren Einstellung, und nicht zuletzt mit der Verlockung, das Risiko eigener Dollars in Europa einem oft unabsehbaren Risiko zu unterwerfen. Was in anderen Worten bedeutet, daß man sich am europäischen Geld- und Kapitalmarkt zu refinanzieren gedenkt.

Leaseco "ist eine reine Finanzierungsgesellschaft und Dachorganisation für verschiedene, in ganz Europa aktive Leasingunternehmen". [1] Sie fungiert so unter anderem als europäische Holding für die Rhein-Main Leasing GmbH, Frankfurt, und die Leaseco France, S.S. in Paris. An der Leaseco sind, neben der Leaseway Transportation Corp., deren 50%-Anteil etwa 1 Mio Dollar beträgt [2], Banken aus Schweden, Deutschland, Holland und Frankreich beteiligt [3]. Die Geschäftsentwicklung scheint bislang in Anfängen geblieben zu sein, die Gewinne waren bescheiden. "Although still in the development stage, these European operations are recovering operational costs and are generating minimal profits". [4]

2. Greyhound Financial & Leasing Corporation AG [5]

Nicht nur der gemeinsame Sitz, sondern auch Charakteristika der Muttergesellschaft und der Geschäftspolitik decken sich mit der Leaseco.

---

1) Gem. Auskunft von Dr. Frick, Leaseway Intercontinental S.A., Zug, vom 21.11.1967.

2) Die Leaseway Transportation Corp. weist in ihrer Bilanz vom 31.12.1966 einen Betrag von 100 823.- US-Dollar aus. Vgl. LTC, Annual Report 1966, S. 10.

3) "Industrial Leasing ...", a.a.O., S. 13.

4) LTC Annual Report 1966, S. 5. Die Gewinne aus der 50%-Beteiligung betrugen 1966: 16 007.-, 1965: 1 234.- US-Dollar, ebenda S. 14.

5) 6300 Zug, Schweiz, Gubelstr. 16, abgekürzt GFL-AG.

Die GFL-AG wurde 1965 auf Initiative der Greyhound Financial and Leasing Corporation [1], Chicago, gegründet. GFL übernahm 50 % der Anteile. In die andere Hälfte teilen sich nach einer Kapitalerhöhung:

Charterhouse, Japhet and Thomasson, London
(Merchant Bankers)
Société Bancaire, Genf
de Neuflize, Schlumberger, Mallet et Cie., Paris
O'Homan Finance Co. Ltd., London
The Fidelity Bank, Philadelphia
(durch ihre Tochter: The Fidelity International Corp.)
The Ottoman Bank
Finance Co.
Societé Bancaire de Genève
Sal. Oppenheim & Cie
The Continental Illinois
National Bank & Trust Co., Chicago
F.van Lanschot, Stentogenbosch, Holland
Investco S.A. Brüssel
(Tochter der Kredietbank, Brüssel)

Nach dem Vorbild der Leaseco ist man an der Mitwirkung von Banken aus Deutschland, Skandinavien und Italien interessiert [2]. Es bestehen Tochtergesellschaften bzw. Beteiligungen an Leasinggesellschaften in England, Italien, Frankreich und Spanien [3].

Die GFL-AG möchte auf diese Weise ihr "know-how" als größte amerikanische Leasinggesellschaft in Europa gewinnbringend anbieten, wobei man als Kundenkreis auf die US-Tochtergesellschaften rechnet und ihnen u.a. im Hinblick auf Investitionsbehinderungen aus den amerikanischen Zahlungsbilanzschwierigkeiten neue Finanzierungsmöglichkeiten bietet. Bislang setzt sich der Kundenkreis allerdings vorwiegend aus europäischen Investoren zusam-

---

1) Siehe S. 93.

2) Greyhound meets European Business Needs Offering Flexible Equipment Financing, in: Business Europe, April 5, 1967, ohne Seitenangabe (Zitierweise: "Business Europe ...").

3) Laut Auskunft von Saul G. Marias, GFL-AG., Zug, vom 2o.11.1967

men. [1] Bis ultimo 1966 wurde ein Leasingvolumen von 17 Mio Dollar aus sieben Transaktionen erreicht. [2] Darunter waren drei Schiffe, Flugzeuge und andere Transportmittel [3]. Es handelt sich vorwiegend also um große Einzeltransaktionen. "Our company deals mainly in large transactions and each is unique". [4] GFL-AG "has no fixed general rates. The cost and form of financing are tailored to each specific transaction". [5]

X. Übernationale Leasinggesellschaften (Interlease) S.A. Luxemburg

"Die Interlease S.A. ist eine Holding Gesellschaft, deren Ziel die Verbreitung des Leasing in Europa unter Mitwirkung einer Reihe 'nationaler' Leasinggesellschaften" [6] ist. Die Gesellschaft wurde 1963 auf Initiative der Hambros Bank Ltd., der größten Londoner Merchant Bank, zwecks Förderung des britischen Maschinenexports nach dem Kontinent gegründet. Weitere Gründungsmitglieder waren [7]:

La Compagnie Financière et Industrielle (Confinaus'. Brüssel

Banque de l'Indochine, Paris

Nederlandse Overzee Bank N.V., Amsterdam

Bankhaus R. Mees & Zonen N.V., Rotterdam

Banco Espanol de Crédito S.A., Madrid (ausgeschieden)

Banco Commerciale Italiana S.A., Mailand

Im Jahre 1965 erfolgte eine Erweiterung dieses Kreises durch Beitritt folgender Kreditinstitute [8]:

---

1) Vgl. "Industrial Leasing ...", a.a.O. und "Business Europe ...", a.a.O., ohne Seitenangabe.
2) Ebenda
3) The Greyhound Corporation Annual Report 1965, S. 8.
4) Auskunft der GFL-AG vom 2o.2.1967
5) "Business Europe ...", a.a.O., ohne Seitenangabe.
6) Auskunft von Fr. Berryer, Secretary General, Interlease S.A., Luxemburg, 2 bis, Boulevard Royal, vom 3o.11.1967.
7) Vgl. Teilzahlungswirtschaft, Jg. 1o, Heft 2, 1967, S.157.
8) Vgl. "Zusammenarbeit im Leasing-Geschäft", Handelsblatt Nr. 45, 5/6. 3.1965.

Walter E. Heller & Co.
Bankhaus Friedrich Simon KGaA, Düsseldorf
Bayerische Vereinsbank, München
Schweizerischer Bankverein, Zürich
Finansierings S.A. Skandic

Alle diese Banken zeichnen sich durch ihre Aktivität im Leasinggeschäft in ihren Ländern, d.h. in allen Fällen durch Beteiligung an Leasinggesellschaften, aus; sie seien nachstehend aufgeführt:

Liste der der Interlease S.A. angeschlossenen Banken und ihrer Leasing-Beteiligungen [1]

Belgien:	
Compagnie Financière et Industrielle, Contuans, Brüssel	LOCABEL S.A. 2, rue de la Régence, Bruxelles 1
Dänemark:	
Kjobenharnis Handelsbank Kopenhagen	NORDANIA LEASING A.S. 67-69,Kobmagergade,Copenhagen K
Deutschland:	
Bayerische Vereinsbank München,Bankhaus Friedrich Simon KGaA, Düsseldorf	MIETFINANZ GmbH Wilhelmstraße 2o Postfach 1245, Mühlheim-Ruhr 433
Frankreich:	
Banque de l'Indochine, Paris	LOCAFRANCE S.A. 6o, rue de l'Arcade,Paris 8ème
Großbritannien:	
Hambors Bank Ltd., London	EQUIPMENT LEASING DEPARTMENT Hambors Bank Ltd. 41,Bishopsgate, London E.C.2
Italien:	
Banca Commerciale Italiana, Mailand	LOCATRICE ITALIANA 6, via Mazzarino, Roma
Niederlande:	
Nederlandse Overzee Bank, Amsterdam	LEASE PLAN NEDERLAND N.V. 554, Herrengracht, Amsterdam
Norwegen:	
Den Norske Creditbank, Oslo	EQUIPMENT LEASING COMPANY NORWAY A.S. 26, Prinsens Gate, P.A. Boks 728, Oslo 1

1) Nach Auskunft der Interlease S.A. Luxemburg vom 3o.11. 1967

Schweden:	
Financierungs A.B. Skandic,	SCABA LEASING A.B. Malmskillnadsgatan 4o Postbox 4o,o9o, Stockholm 4o
Schweiz:	
Schweizer Bankverein, Zürich	INDUSTRIE-LEASING A.G. Alpbisriederplatz/Hardstr. 1 Postfach 8o4o, Zürich 4
Spanien:	
Banco Popular Espanol	IBERLEASING S.A. Alcala, 4o, Madrid 14
Süd-Afrika:	
Corresponding member, Johannesburg	FIRST CONSOLIDATED LEASING CORP. LTD. 69, Commissioner Street, Johannesburg
U.S.A.:	
Walter E. Heller & Co., Chicago	NATIONWIDE LEASING Cy. Federal Reserve Bank Building 164, W. Jackson Boulevard, Chicago 4 (Illinois)

Die Interlease S.A. steht offenbar unter dem maßgebenden Einfluß der LOCAFRANCE, Paris [1]; etwa 5o % des gesamten Leasingvolumens, das in den vergangenen 5 Jahren ein kumuliertes Volumen von 6oo Mio erreichte, entfallen auf diese französische Leasinggesellschaft.

---

1) Vgl. "Leasing-Geschäft über die Grenzen", in: Süddeutsche Zeitung, Nr. 56, 5.3.1968; vgl. auch Industriekurier, Nr. 37, 7.3.1968.

B. Leasing in Deutschland

Der nun folgende Abriß über das Leasing in Deutschland in substitutioneller Sicht beschränkt sich auf die Erscheinungsform des Miet- und Pachtwesens, wie es als Leasingsystem im Sinne des financial leasing aus den USA übernommen wurde, also als primär finanzierungstechnisches Instrument und nicht unter dem Aspekt eines Teils des absatzpolitischen Instrumentariums.

Leasing soll in dieser Darstellung eindeutig unterschieden sein von der Herstellervermietung, wie sie seit Jahren in Deutschland praktiziert wurde und starke Ähnlichkeit mit dem System der Vermietung unter absatzpolitischen Erwägungen amerikanischer Provenienz hat, denn, um nochmals Hintner zu zitieren: "Leasing ist keine Herstellervermietung". [1]

---

1) Hintner, O., Leasing ..., a.a.O., S. 309.
Die Herstellervermietung wie auch das Leasing sind Entwicklungsformen des Miet- und Pachtwesens in Deutschland, das eine ebenso lange Entwicklungsphase in Deutschland durchlief, wie in den USA. Zu den neueren Untersuchungen über das Miet- und Pachtwesen unter besonderer Berücksichtigung der Vermietung mobiler Güter zählt Berekoven, L., Grundlagen der Vermietung mobiler Güter, Essen 1967, insbesondere S. 25 - 43. Eine weitere, grundlegende Untersuchung der Herstellervermietung unternahm Tiefenbach, T., Das Vermietungsgeschäft der Deutschen Industrie, Diss. Königsberg 1936, insbesondere S. 17 - 20. Ebenso Koncok, G., Miete, Leihe, Pacht in der Betriebswirtschaft, Diss. München 1948, S. 53 - 89. Grundlagen über die Entwicklung des Miet- und Pachtwesens, insbesondere der Industrie, untersucht Gottsmann, V., Die Vermietung als Vertriebsmethode, Diss. Berlin 1951, S. 48 - 117. Untersuchungen auf speziellen Gebieten der Herstellervermietung und seiner Entwicklung siehe Sielcken, W., Die Deutsche Telefon- und Telegraphenindustrie, Diss. Hamburg 1929, und Eichner, E., Die Vermietung von Fernsprechnebenstellen und ihre Probleme, Diss. Nürnberg 1953. Weinwurm, E., Der Film-Verleih in Deutschland, Diss. Berlin 1931.

Im Rahmen dieser Untersuchung soll also der Akzent auf institutionelle Probleme der finanziellen und kredittechnischen Abwicklung des Leasinggeschäft gelegt werden, oder anders ausgedrückt, im Vordergrund stehen Darstellung und Bewertung der Leasinggesellschaften sowie ihrer Refinanzierungsquellen.

I. Die Entwicklung des Leasing in Deutschland in institutioneller Sicht

Die eigentlichen Gründerjahre des Leasing und der Leasinggesellschaften in Deutschland waren die Jahre 1962 - 1964. In diese Zeit fallen die Errichtung der wichtigsten Leasinggesellschaften, beginnend mit der Deutschen Leasing GmbH, Düsseldorf, im Februar 1962 [1]. Bei dieser Gründung stand auch, wie in England bei der Mercantile Leasing Co. Ltd., die United States Leasing Corp., San Francisco, Pate [2]. Zu den weiteren Gründungsmitgliedern gehörten [3]:

Cosmos Finanzgesellschaft AG, Zürich	30 %
United States Leasing Corp., San Francisco	20 %
Rudolf Münemann Industriefinanzierungen, München	15 %
Norddeutsche Finanzierungs AG, Bremen	10 %
Bank für Teilzahlungskredit H. Köhler KG, Kiel	10 %
Württembergische Finanz-AG., Stuttgart.	10 %
Mercantile Credit Co. Ltd., London	5 %

Das Stammkapital betrug bei der Gründung 1oo ooo DM und wurde zum ersten Mal bei Geschäftsaufnahme im Oktober 1962 auf 6oo ooo DM erhöht. Bei der zweiten Kapitalerhö-

---

1) Vgl. Haverman, a.a.O., S. 145.

2) Vgl. United States Leasing Corp., Annual Reports 1961 und 1962.

3) Vgl. Glembin, H., Zur Praxis der Leasing-Finanzierung, in: Sparkasse Nr. 81, Heft 2, 1964, S. 19.

hung wurde ein Reigen von Gesellschafterwechsel begonnen, der zurückzuführen ist auf das ständige Bestreben, neue und größere Refinanzierungsquellen zu erschließen. Dabei zeichnete sich schon bald der Trend ab, der sich bei anderen Gesellschaften ebenso zeigte, daß sich Kreditinstitute außerhalb des Kreises der privaten Geschäftsbanken um die Beteiligung am Leasinggeschäft bemühten. Im Dezember 1963 wurde das Kapital auf 2 Mio DM erhöht, neue Gesellschaften wurden die Schwäbische Finanzierungs-GmbH Teilzahlungsbank, Stuttgart, eine Tochtergesellschaft der Städt. Giro-Kasse, Stuttgart, und die Landesbank und Girozentrale Schleswig-Holstein, unter ihre Verwaltungs- und Treuhand GmbH, die Bank für Teilzahlungskredit H. Köhler KG, Kiel schied aus. [1]

Nach einer weiteren Kapitalerhöhung im Jahre 1966 von 2 Mio DM auf 2,5 Mio DM, die von den Volksbank Zentralkassen übernommen wurden, besteht der Gesellschafterkreis, soweit bekannt, aus [2]

5 Volksbanken Zentralkassen

Landesbank und Giro Zentrale Saar

Norddeutsche Finanzierungs AG der Bremer Landesbank und Sparkasse in Bremen

Verwaltungs- und Treuhandgesellschaft Intermana der Landesbank und Girozentrale Schleswig-Holstein

Württembergische Finanz AG der Württembergischen Landeskommunalbank

Hamburger Sparcasse von 1827

Neue Sparcasse von 1864

Schwäbische Finanzierungsanstalt der Städt. Girokasse, Stuttgart 3).

---

1) Vgl. Havermann, H., a.a.O., S. 144.
2) Vgl. "Volksbanken nehmen Leasing auf", in: Handelsblatt Nr. 79, 26.4.1966.
3) Es sind im wesentlichen alle Gesellschafter aufgeführt, somit setzt sich der Kreis also zusammen aus vier Girozentralen, vier Sparkassen, fünf Volksbanken und drei ausländischen Unternehmen (Cosmos Bank, Mercantile Credit, US Leasing). Vgl. "Die Zeit" o.V., 13.5.1966. Die Institute aus dem Sparkassen- und Girobereich haben aber über 5o % des Grundkapitals, der Anteil der Volksbankenorganisation beträgt ca. 2o%. Vgl. "Deutsche Leasing senkt erneut Mietsätze", in: HB Nr. 36, 2o.2.1967, S. 7.

Ebenfalls im Jahre 1962 wurde die Mietfinanz GmbH, Mühlheim/Ruhr, unter Beteiligung der Firma Klöckner & Co und des Bankhauses Friedrich Simon KGaA, Düsseldorf, mit einem Stammkapital von 1 Mio DM gegründet. Die Gesellschaft erhöhte durch Beschluß der Gesellschafter vom 11.8.1966 [1] das Stammkapital von 1 Mio DM auf 2 Mio DM. Dabei traten als neue Gesellschafter [2]

das Bankhaus I.D. Herstatt KGaA,
die Württembergische Bank, Stuttgart,
die Frankfurter Bank, Frankfurt/Main

ein.

Die Mietfinanz konnte sehr schnell ihre Geschäftstätigkeit ausweiten. Im dritten vollen Geschäftsjahr wurde ein Kontraktvolumen von 2oo Mio DM überschritten. Dabei half sehr wesentlich der 1965 abgeschlossene Vertrag mit der Bull General Electric über die Vermietung der Bull Computer in Deutschland [3]. Für das Geschäftsjahr 1966 wurde ein Volumen von ca. 25o Mio DM angenommen und es wurde eine Dividende von 12 % (nach 0 % im ersten, 6 % im zweiten und 10 % im dritten Geschäftsjahr) gezahlt. [4]

1967 versuchte die Mietfinanz ein Neugeschäft von ca. 8o Mio DM bei einem auf ca. 3oo Mio DM gestiegenen Kontraktvolumen. Man schätzte den eigenen Marktanteil beim Mobilienleasing auf ca. 60 % [5] und war damit praktisch die größte Mobilienleasinggesellschaft in Deutschland. Die ständige Ausweitung des Geschäftsvolumens ließ offensichtlich auch den Gedanken an eine Verbreitung der Eigenkapitaldecke aufkommen, wobei auch an den Kapitalmarkt

---

1) Vgl. die TZ-Wirtschaft, Jg. 14, Heft 1, S. 5.

2) Vgl. ZfK, Heft 16, 15.8.1966, S. 822.

3) Vgl. ZfH, Heft 15, 1965, S. 2o.

4) Vgl. "Mietfinanz in starker Expansion", in: Handelsblatt Nr. 44, 2.3.1967, S. 8.

5) Vgl. "Mietfinanz festigt ihre Stellung", in: HB Nr. 46, 5.3.1968.

gedacht wurde [1]. Zunächst aber wurde ein Schritt zu einer noch weiteren Stärkung der Refinanzierungsmöglichkeiten unternommen. Als neue Gesellschafterin trat die Deutsche Genossenschaftskasse ein, die nunmehr über das weitverzweigte Netz von Mitgliedskassen, Volksbanken und Raiffeisenkassen den Leasingservice der Mietfinanz anbietet. [2]

Die nunmehr sieben Gesellschafter der Mietfinanz GmbH gliedern sich wie folgt [3]:

Klöckner & Co	25,25 %
Bankhaus Friedrich Simon KGaA	25,25 %
Deutsche Genossenschaftskasse	19,3 %
Frankfurter Bank	10 %
Bankhaus I.D. Herstatt	10 %
Württembergische Bank	10 %
Interlease S.A.	0,2 %

Das Stammkapital wurde anläßlich der Aufnahme der Genossenschaftskasse von 2 auf 5 Mio DM erhöht, wodurch sich die Eigenmittel zusammen mit 3 Mio offenen Rücklagen auf 8 Mio belaufen. Vermietet werden Computer (40 % am Kontraktvolumen), Fahrzeuge für gewerbliche Zwecke, Kaufhauseinrichtungen, Container, und natürlich Maschinen aller Art. [4] Die Aufnahme des Immobilienleasings wird vorbereitet und damit der Schritt zu einer allgemeinen Leasinggesellschaft vollzogen.

Im November 1962 nahm eine weitere Leasinggesellschaft, die Maschinen Miete GmbH, die Geschäfte auf, zunächst

---

1) Vgl. "Mietfinanz mit 6o % Marktanteil", in: FAZ, Nr. 55, 5.3.1968.

2) Vgl. "Genossenschaftskasse als neuer Partner", in: IK, Nr. 17, 11.4.1968.

3) Ebenda.

4) Vgl. "Mietfinanz verbreitet Kapitalbasis", in: SZ, Nr. 56, 5.3.1968.

in Düsseldorf, dann in Frankfurt. Das Gründungskapital von 0,5 Mio DM übernahm zu 6o % die North American Business Equipment Ltd., Hamilton, und zu 4o % die Wolfgang Schöller KG, München, an der die Bankhäuser Waldhausen & Co., Düsseldorf, und Merck, Fink & Co., München, beteiligt sind. Nach der Sitzverlegung und einer Kapitalerhöhung auf 1 Mio DM verteilt sich das Stammkapital wie folgt:

Hamilton Cotton Co. Ltd., Hamilton	49 %
North American Business Equipment Ltd., Hamilton	1o %
Wolfgang Schöller KG, Düsseldorf	25 %
Internationale Leasinganstalt Lichtenstein	15 %
Dr. A. Dietz	1 %

Neuerdings liegen jedoch ca.52 % [1] der Anteile bei der Landesbank Mainz und der Bayerischen Gemeindebank (über die Leasinggesellschaft für Vermietungsprojekte mbH, Mainz). Vermietet werden Güter aller Art. [2]

Das Investitionsvolumen dürfte bei etwa 3o Mio DM liegen, wobei die Gesellschaft mit ca. 2ooo Produzenten und Händlern zusammenarbeitet, d.h. in sog. Betreuungsverträgen die Abwicklung von Leasinggeschäften über nimmt. [3] Über die Maschinen Miete GmbH ist durch den beherrschenden Einfluß der Leasinggesellschaft für Vermietungsprojekte ein über alle Mietobjekte laufendes Leistungsprogramm anzubieten.

---

1) Vgl. Sparkassendomäne Immobilien Leasing, in: HB, Nr. 14, 2.8.1967.

2) Vgl. "Konzentration im Leasing-Geschäft", in: FAZ, Nr. 158, 12.7.1967.

3) Vgl. "Mainzer Leasing verdoppelt Kapital", in: HB, Nr. 1o5, 31.5.1968.

Mit einem Gründungskapital wurde 1963 die Leasing Maschinen Mietkontor Kurt Glinsmann OHG, Hamburg, gegründet. Sie ist heute mit einem Kapital von 0,5 Mio DM ausgestattet. Bei der Gründung konnte sich die Firma Refinanzierungszusagen durch die Volksbanken in Höhe von 10 Mio DM sichern. Das Geschäftsvolumen dürfte heute bei etwa 10 Mio DM liegen, wobei Mobilien aller Art mit mindest 3-jähriger Laufzeit vermietet werden. [1] Ende 1963 nahm die Mietdienst GmbH, München, ihre Tätigkeit auf. [2] Gründungskapital 0,2 Mio DM. Die Gesellschaft ging aus der Refina KG, München, hervor. Gesellschafter: Rudolf Wasner. Das Stammkapital liegt heute bei 2 Mio DM und das Geschäftsvolumen kann auf ca. 50 Mio DM geschätzt werden [3].

Die Leasing Mittelrheinische Maschinenvermietung GmbH, Koblenz, wurde ebenfalls 1963 ins Leben gerufen. Stammkapital war und ist 0,1 Mio DM. Über Geschäftsvolumen und Tätigkeit ist wenig bekannt geworden. Gesellschafter ist die Mittelrheinische Beteiligungs GmbH, Koblenz.

Die Hanseatische Leasing GmbH, Hamburg, nahm 1964 ihre Geschäfte auf, das Gründungskapital betrug 3o ooo DM [4], die Firma lautete Hanseatische Industriemaschinen Vermietung GmbH. 1966 erfolgte die Umbenennung. Gleichzeitig

---

1) Vgl. Leasing-Maschinen-Mietkontor OHG, in: DZ, Nr. 258, 7.11.63; Havermann, K., a.a.O., S. 145; Book, A., Leasing in Deutschland, in Leasing Handbuch, a.a.O., S. 172; Berekoven, L., a.a.O., S. 49.

2) Vgl. Havermann, H., a.a.O., S. 147; Book, H., Leasing in Deutschland, a.a.O., S. 172; Berekoven, L., a.a.O., S. 49.

3) "Großer Sprung wegen Rezession", in: JK, Nr. 175, 6.11. 1967; Mietdienst hat Geschäftsvolumen verdoppelt, in: SZ, Nr. 273, 15.11.1967.

4) Vgl. Book, A., Leasing in Deutschland, a.a.O., S. 173.

wurde das Stammkapital auf 2 Mio DM erhöht, wobei die Allgemeine Bankgesellschaft AG, Frankfurt, die Handelsbank in Lübeck, die Schleswig-Holsteinische Westbank Hamburg-Altona und die Vereinsbank in Hamburg je 25 % der Anteile übernahmen. Die Banken erhofften sich dadurch die Möglichkeit, ihren Kunden über diese Leasinggesellschaft Leasing als Service anbieten zu können. [1] Vermietet werden Mobilien aller Art. Das Geschäftsvolumen dürfte zwischen lo und 2o Mio DM liegen.

Die in das Jahr 1965 [2] fallende Firmengründung der Rhein Main Leasing GmbH wurde auf Initiative der Leaseway Intercontinental AG, Zug, Schweiz, und deutscher Banken durchgeführt. An erster Stelle stand dabei das Bankhaus Hardy & Co., Frankfurt, das 51 % des 0,8 Mio DM betragenden Nennkapitals hält. Es wurde dabei auch auf die Verbindung des Bankhauses Hardy zur Dresdner Bank AG, Frankfurt, hingewiesen [3]. Heute sind die Beteiligungsverhältnisse geändert und lauten wie folgt:

Leaseway Intercontinental	49 %
Westbank AG, Frankfurt	49 %
Bankhaus Hardy & Co	2 %

Vermietet werden Mobilien aller Art, das Geschäftsvolumen dürfte zwischen lo - 2o Mio DM liegen.

Unter der Gruppe Sonder-Leasinggesellschaften in der Liste der deutschen eigentlichen Leasinggesellschaften ist eine Reihe von Firmen aufgeführt, bei denen wegen

---

1) Vgl. Neue Leasing Gesellschaft, in: JK, Nr. 67, 3.5.1966.

2) Vgl. "Eine neue Leasing GmbH", in: HB, Nr. 112, 14.6.1965.

3) Vgl. die TZ-Wirtschaft, Jg. 13, Heft 1, 1966, S. 27.

geringen Geschäftsumfanges oder spezieller Orientierung auf Einzelgeschäfte genaue Angaben nicht möglich sind.

Ferner arbeiten eine Reihe von spezialisierten Gesellschaften, die entweder objekt- oder gesellschafterbezogen sind. Darunter fallen besonders Autoleasinggesellschaften. Es handelt sich dabei meist um Gründungen der Hersteller zum Zwecke der Absatzverbreiterung. Es wäre aber voreilig, diese Gesellschaften als Herstellervermieter zu bezeichnen und nicht als Leasinggesellschaften gelten zu lassen. Ein Ergebnis darüber kann immer nur eine Prüfung der jeweiligen Hauptgeschäftstätigkeit und ihrer Form, d.h. der Abwicklung der Geschäfte als financial oder operating leasing bringen.

Neben den Leasinggesellschaften, die sich der Vermietung von Mobilien, also dem equipment leasing widmen, verdienen die sog. Immobilien-Leasinggesellschaften besondere Beachtung.

Bereits im Jahre 1962 wurde die Leasinggesellschaft für Vermietungsprojekte mbH, Mainz, ins Leben gerufen. Das ursprüngliche Gründungskapital betrug 5o ooo DM, die Gründung ging auf private Unternehmerinitiative zurück. Bis in das Jahr 1966 blieb das Kapital (ca. 0,5 Mio DM, zu 96 % bei der Verwaltungsgesellschaft für Vermietungs- und Exportfinanzierung mbH Mainz) [1] und das Geschäftsvolumen (ca. 6o Mio DM) [2] relativ bescheiden.
1966 wurde das Stammkapital auf 2 Mio erhöht und neue Gesellschafter gesucht und schließlich auch gefunden.

---

1) Vgl. Book, A., Leasing in Deutschland, a.a.O., S. 172.

2) "Mainz konsolidiert sich", in: TZ-Wirtschaft, Jg. 13, Heft 1, 1966, S. 27.

1967 erfolgte die erste einer Serie von Beteiligungen durch mehrere Landesbanken und Girozentralen. Die Girozentrale Rheinland-Pfalz hält für sich und andere Girozentralen (Bayerische Gemeindebank, Hessische Landesbank) 75 % des Stammkapitals, der Rest liegt bei den Geschäftsführern Kühl und Schöller über die Verwaltungsgesellschaft für Exportfinanzierung mbH, Mainz. [1] 1968 wurde das Stammkapital auf 4 Mio DM verdoppelt. Das Geschäftsvolumen war inzwischen auf 38o Mio DM gestiegen [2]. Vermietet werden Immobilien, die zum Zwecke der Vermietung auf von der Leasinggesellschaft gekauften (oder Erbpacht) Grundstücken errichtet werden. Das Immobilienleasing dieser Art unterscheidet sich vom Mobilienleasing in mancher Hinsicht, vor allem hier durch den schließlichen "Heimfall" des Objektes und die sehr weitreichende Serviceleistung der Leasinggesellschaften.

Mit zu den ersten Gesellschaften, die sich mit der Vermietung von Immobilien beschäftigten, gehört die Münemann Industrie Anlagen AG, München. Das Kapital lag bei 2 Mio DM der Anfang 1963 gegründeten AG. Über Umfang und Aktivitäten der Gesellschaften sowie über die Refinanzierung bzw. die Gesellschafter ist wenig bekannt geworden.

Die im Jahre 1967 gegründete Allgemeine Sachwert-Leasing GmbH & Co KG ist eine objektbezogene Gesellschaft zur Finanzierung eines Kaufstättenkonzerns in Mannheim. Die Konstruktion, die der Gründung dieser Firma zugrunde liegt, soll eine Kombination des Leasingsystems mit Immobilienzertifikaten erbringen. Das Volumen der Zertifikate ergibt 6,5 Mio DM. Alleinige Kommanditistin ist die Investitions- und Handelsbank AG, Frankfurt. [3]

---

1) Vgl. "Sparkassendomäne Immobilien Leasing, in: HB, Nr.147, 2.8.67; Gemeindebank am Mainz Leasing beteiligt, in: SZ, Nr. 3o5, 23.12.67.
2) Vgl. "Mainzer Leasing verdoppelt Kapital", in: HB, Nr. 1o5, 31.5.68.
3) Vgl. "Zertifikat mit steigendem Agio", in: DK, 1o.11. 1967. Vgl. auch Angebotsprospekt der Allgemeinen Sachwert Leasing GmbH & Co KG.

Bei den Immobilien Leasinggesellschaften muß noch auf zwei Gruppen hingewiesen werden. 1. Sonderleasinggesellschaften, die sich auf Einzelobjekte konzentrieren und 2. auf spezialisierte Unternehmen. Diese Spezialisierung erfolgt einmal auf dem Sektor des Immobilienleasing im kommunalen Bereich und auf Leasinggeschäfte im Konzernbereich, z.B. bei der Triumph Investex Gesellschaft für Investitionen, München, oder auch im Immobiliensektor bei der Friedrich Jahn Anlagefinanzierung und Leasing KG, Berlin-München.

II. Exkurs: Institutionen im Mitfinanzierungsgeschäft

Die Mitfinanzierung ist eine Domäne der Teilzahlungsbanken, voran der Kundenkredit Bank KGaA, Düsseldorf, die sich seit 1961 mit diesem Geschäftszweig befaßt. Neben der Kundenkredit Bank haben auch noch weitere Teilzahlungsbanken dieses Geschäft in ihr Leistungsangebot aufgenommen. [1]

Zunächst wurde die Mitfinanzierung nicht zu den üblichen Geschäften eines Teilzahlungskreditinstitutes gerechnet und eine spezielle Geschäftserlaubnis wurde benötigt. Seit Anfang 1965 wird diese Auffassung seitens des Bundesaufsichtsamtes für das Kreditwesen nicht mehr vertreten. Man war nun der Ansicht, daß diese Kredite der Absatzforderung dienten und die Mitfinanzierung als Teil des Teilzahlungskreditgeschäftes i.S. des § 1 Abs. 1 Satz 2 Nr. 2 KWG also von der Erlaubnis zum Betreiben von Teilzahlungskreditgeschäften mitgedeckt sei. 2)

---

1) Die Mitfinanzierung betreiben u.a.
Kundenkreditbank KGaA, Düsseldorf,
ATAG, Düsseldorf,
Diskont Kredit AG, Düsseldorf,
Bank für Teilzahlungskredit GmbH, Düsseldorf,
Gefa, Gesellschaft für Absatzfinanzierung, Wuppertal,
WKV, Warenkreditgesellschaft, Essen.

2) Laut schriftlicher Auskunft des Bundesaufsichtsamtes für das Kreditwesen, Berlin, vom 23.8.1967.

Verzeichnis

der in Deutschland tätigen Leasinggesellschaften

A. Vermietung von Mobilien (Equipment Leasing)

I. Eigentliche Leasinggesellschaften

a) Allgemeine Leasinggesellschaften

1. Deutsche Leasing GmbH., Düsseldorf
2. Leasing, Hanseatische Industriemaschinen Vermietung GmbH., Hamburg
3. Leasing-Maschinen-Mietkontor, Hamburg
4. Leasing Mittelrheinische Maschinenvermietung GmbH., Koblenz
5. Maschinen-Miete GmbH., Frankfurt/Main
6. Mietdienst GmbH., Leasing und Handelsgesellschaft, München
7. Mietfinanz GmbH., Mühlheim/Ruhr
8. Rhein-Main-Leasing-Gesellschaft mbH., Frankfurt/Main

b) Sonder-Leasinggesellschaften

1. Miet- und Handelsgesellschaft, Frankfurt/Main
2. Leasing und Wirtschaftsdienst, Industrieberatung GmbH., Heidelberg
3. Leasing-Gesellschaft Walter Scholz KG, Berlin
4. Handels- und Leasinggesellschaft für Industrie- und Baumaschinen mbH., Saarbrücken
5. LEFA, Leasing, Factoring, Finanzierungen GmbH., Nürnberg
6. Universal Leasing Corp., Kassel

II. Spezialisierte Leasinggesellschaften

a) Objekt- oder branchenbezogene Leasinggesellschaften

1. Henschel-Finanz GmbH., Kassel
2. Mietanlagen Esslingen, Industrievertriebe GmbH
3. Traileurop GmbH., Frankfurt/Main
4. Auto Leasing GmbH., Gesellschaft für Autovermietung Düsseldorf
5. Volkswagen Leasing GmbH., Wolfsburg
6. Porcher & Meffert GmbH., Stuttgart (Daimler-Benz AG.)
7. Fahrzeug Leasing, Vermietungs- und Handels GmbH Gesellschafter: Hamburger Hochbahn AG, Verkehrsbetriebe Hamburg, Holstein

8. Automietfinanz München GmbH.
9. Metro Auto Leasing, Frankfurt/Main
10. Selbstfahrer Union, Hamburg

b) Gesellschafter-orientierte Leasinggesellschaften

1. Friedr. Jahn, Anlagenfinanzierung und Leasing KG, Berlin-München

B. Vermietung von Immobilien

I. Immobiliengesellschaften

a) Allgemeine Immobilien-Leasinggesellschaften

1. Leasing-Gesellschaft für Vermietungsprojekte mbH., Mainz
2. Münemann Industrieanlagen GmbH

b) Sonder-Leasinggesellschaften

1. Münchner Leasing-Gesellschaft mbH. & Co. KG.

II. Spezialisierte Leasinggesellschaften

a) Mieter-orientierte Gesellschaften

1. Gesellschaft für Anlagevermietung mbH., Hamburg
2. Gesellschaft für kommunales Leasing mbH., München
3. Gesellschaft für kommunale Anlagen mbH., Düsseldorf
4. Neue Heimat Kommunal
5. Allg. Sachwert Leasing GmbH. & Co. KG., Mannheim

b) Gesellschafter-orientierte Gesellschaften

1. Triumph Investex-Gesellschaft für Investitionen München

C. Exkurs: Mietfinanzierung u.a.

1. ATAG, Düsseldorf
2. Kundenkreditbank KG. a.A., Düsseldorf
3. Diskont Kredit AG., Düsseldorf
4. Gefa, Gesellschaft für Absatzfinanzierung, Wuppertal
5. WKV, Waren-Kredit-Gesellschaft, Essen

III. Das Volumen des Leasing in Deutschland

Mehr noch als in den USA ermangelt es in Deutschland an verläßlichen Zahlen und Statistiken über das Leasinggeschäft. Fast alle Gesellschaften werden in der Form einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung betrieben, Bilanzen werden nicht veröffentlicht. Vereinzelt geben die Gesellschaften in Form von Pressemitteilungen Anhaltspunkte über das Geschäftsvolumen, die natürlich betriebspolitischer und optimistischer Natur sind und nach oben aufgerundet sein dürften.

Der Versuch durch eine Befragung [1] genauere Angaben zu erhalten, brachte ebenfalls nur Teilergebnisse, so daß die folgende Übersicht keine exakten Zahlen, aber doch Anhaltswerte erbringt.

Tabelle

Geschäftsvolumen und Kapital der deutschen Leasinggesellschaften in Mio DM

Gesellschaft	Kapital	Geschäftsvolumen
Deutsche Leasing GmbH	2,5	15o
Hanseatische Leasing GmbH	2,o	2o
Maschinen Miete GmbH	1,o	5o
Mietdienst GmbH	2,o	35
Mietfinanz GmbH	5,o	3oo
Mietkontor OHG	o,5	1o
Mittelrh. Leasing GmbH	o,1	5
Rhein Main Leasing GmbH	o,8	15
	13,9	585

Quelle: Die Angaben stützen sich neben den Antworten der Leasinggesellschaften auf Auskünfte bzw. Informationen aus zahlreichen Pressenotizen sowie auf Schätzungen. Die Zahlen für das jeweilige Gesellschaftskapital sind genau, exakte Zahlen über die gesamten Eigenmittel konnten nicht ermittelt werden.

1) Siehe Anhang XX . Die auf die Fragen 9 bzw. 1o gegebenen Antworten wähnten ein Leasingvolumen zwischen 2oo und 5oo Mio DM. Es herrscht also auch in Fachkreisen Unklarheit.

Beachtet man die möglichen Abweichungen in den oben genannten Zahlen geschäftspolitisch und legt man dem ermittelten Buchwert von 585 Mio DM noch ca. 2o - 25 Mio DM Geschäftsvolumen den sonstigen bzw. spezialisierten Leasinggesellschaften hinzu, so erhält man einen Wert von ca. 6oo Mio DM als Buchwert oder Leasingvolumen des Equipment Leasing in Deutschland. [1] Zahlenwerte für das Immobilien Leasing sind kaum vorhanden. Einzig liegen Angaben der Leasinggesellschaft für Anlageprojekte mbH, Mainz, vor.

Danach beträgt der Buchwert der von ihr gehaltenen Immobilienwerte ca. 38o Mio DM zu Anfang 1968 [2]. Für die Ermittlung des Gesamtvolumens bleibt nur der Weg der Schätzung. Beachtet man das Volumen der Mainzer Gesellschaft und den etwas vorsichtig bis zurückhaltenden Geschäftsverlauf bei der Münemann-Gesellschaft und beachtet man das erst anlaufende Kommunalgeschäft und rechnet man das sonst ungenannte Volumen der spezialisierten Gesellschaften hinzu, so dürfte man für das Immobilien-Leasing-Volumen an Buchwerten für 1968 einen Wert von 6oo bis 68o Mio DM annehmen können.
Zählt man beide Werte zusammen, so kann man, wenn auch nur unter allen Vorbehalten, für das gesamte Leasingvolumen in Buchwerten in Deutschland ein Volumen von etwa 1 bis 1,4 Mrd DM annehmen.

Bezieht man diese Zahlen auf die Summe der Bruttoinvestitionen in Deutschland, so ergibt sich das nachstehende Bild und die folgenden Verhältniswerte:

---

1) Darin wäre auch das Volumen im Fahrzeug-Leasing miteingeschlossen, das ja z.B. bei den statistischen Werten in den USA ausgeschlossen wird.

2) Wenn man den Wert vom 18-2ofachen des Eigenkapitals als Geschäftsvolumen einer Leasinggesellschaft annimmt und die Eigenmittel der deutschen Gesellschaften (13,9 Gesellschaftskapital) auf ca. 22 - 24 Mio DM schätzt, so ergäbe sich daraus ein Leasingvolumen von ca. 45o bis 48o Mio DM, also einiges weniger.

Tabelle

Bruttoinvestitionen in der Bundesrepublik Deutschland zu jeweiligen Preisen in Mrd DM

	195o	196o	1962	1963	1964	1965	1966	1967
Ausrüstungen	9,3	35,6	44,7	46,o	51,6	58,o	57,6	52,2
Bauten	8,9	35,o	45 5	49,4	57,6	6o,7	64,3	57,7
Anlagen insgesamt	18.1	7o,6	9o,2	95,3	1o9,2	118,9	121,9	1o9,9

Quelle: Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, Februar 1968, S. 114.

Demnach beträgt der Anteil des Mobilien-Leasing an Volumen der Bruttoinvestitionen unter Schätzungen ca. 1,15%, der des Immobilien-Leasing ca. 9 % oder der Anteil des gesamten Leasing an den Gesamtbruttoinvestitionen knapp 1,2%. [1)]

1) Siehe hierzu die Fußnote 1) auf Seite lol.

IV. Formen des Leasing in Deutschland

1. Mobilienleasing

Von den eigentlichen Leasinggesellschaften wird in Deutschland vorwiegend das financial equipment leasing angeboten, d.h. die Finanzierung von beweglichen, industriellen und gewerblichen Ausrüstungen, die Anzahl von Objekten, die für die Vermietung ungeeignet sind, kann als verschwindend klein bezeichnet werden. [1)]

Zu den Leasingobjekten in der Gruppe der beweglichen Investitionsgüter zählen: Maschinen und maschinelle Anlagen, wozu auch EDV-Anlagen, Supermarkteinrichtungen, Büromaschinen usw. gehören. Ferner Transportmittel, wie Gabelstapler, PKW, auch Schiffe und Flugzeuge. Darüber hinaus werden auch medizinische Praxiseinrichtungen und Hoteleinrichtungen vermietet.

Die Laufzeiten schwanken je nach dem Leasingobjekt und seiner wirtschaftlichen Nutzungsdauer. Als Mindestlaufzeit wurden 24 - 36 Monate genannt, die Angaben für die Höchstlaufzeit schwankte zwischen 6o und 96 Monaten. Als durchschnittliche Laufzeiten der von den eigentlichen Leasinggesellschaften abgewickelten Geschäfte wurden 48 - 6o Monate angegeben. [2)]

Die Refinanzierung gelingt den Leasinggesellschaften nach ihren Angaben in zeitkongruenter Form, es kommt aber auch

---

1) Vgl. Kaminsky, S., "Nutzen durch Mieten", in: JK, Nr. 1oo, 29.6.1963.

2) Die Angaben sind Ergebnisse auf die Frage 13 in der Befragung der Leasinggesellschaften (siehe Anhang XX, Seite 2).

Refinanzierung vor, die kürzer, als die durchschnittliche Laufzeit ist.[1)]

Die Leasinggesellschaften bemühen sich um eine Streuung ihrer Portfolios hinsichtlich der Mietobjekte, demnach sind Konzentrationen nicht ausgeschlossen. Siehe das Computer-Leasing-Geschäft der Mietfinanz GmbH.

2. Immobilienleasing

a. Die Anlagenpacht

Bitschnau[2)] definiert die Anlagenpacht als eine "spezifische Form des langfristigen Leasingangebots". Es ist eine Form der Überlassung von Nutzpotentialen an Immobilien gegen Entgelt und unterscheidet sich von traditionellen Formen der Miete und Pacht über Immobilien in der Zielsetzung des Vermieters, nämlich in der Anwendung von Miet- und Pachtverhältnissen unter finanzierungstechnischen Aspekten.

---

1) Vgl. Frage 14 der Befragung der Leasinggesellschaften (siehe Anhang XX, Seite 2)

2) Vgl. Bitschnau, R., "Kapitalersatz - durch Anlagenpacht", in: Leasing-Handbuch, a.a.O., S. 20; weitere Literatur zur Anlagenpacht: derselbe: "Investitionsfinanzierung als Funktion betriebswirtschaftlicher Überlegungen", in: Neue Betriebswirtschaft, Jg. 16, Nr. 12, S. 73-76; derselbe: "Investitionsfinanzierung auf der Grundlage gepachteter Anlagen", in: Neue Betriebswirtschaft, Jg. 16, Nr. 12, S.209; derselbe: "Investitionsfinanzierung durch Pachten", in: Blick durch die Wirtschaft, 2.3.1963; derselbe: "Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit durch Investitionsfinanzierung auf der Grundlage gepachteter Anlagen", in: Betriebswirtschaftliche Umschau, Jg. 33, Nr. 4, S. 115-122. Hintner, O., "Probleme der Finanzierung von Hotelbetrieben", in: Allgemeine Hotel- und Gaststätten-Zeitung, Jg. 18, Nr. 44, S. 34 ff; derselbe: "Aktuelle steuerliche und betriebswirtschaftliche Fragen in Fremdenverkehrsbetrieben, in: Jahrbuch für Fremdenverkehr des Wirtschaftswissenschaftlichen Instituts für Fremdenverkehr an der Universität München, Jg. 13, 1965, S. 13 ff. Rittershausen, H., Industrielle Finanzierungen, a.a.O., S. 263 ff.
Kaminsky, S., "Mietweise Nutzungsüberlassung in der modernen Wirtschaft", in: Leasing Handbuch, a.a.O., S. 63

Ein sehr wesentlicher Unterschied zum Leasing von mobilen Gütern des Anlagevermögens besteht bei der Anlagenpacht - wie übrigens bei allen Formen des Immobilienleasing - jedoch insofern, als die Parteien nicht beabsichtigen, durch eine kürzere Laufzeit, als die übliche, wirtschaftliche Lebensdauer des Mietobjektes, über die ausgabenwirksamen Mietraten eine kürzere, steuerliche Abschreibungszeit zu erreichen. Die Leasinggesellschaft als Eigentümer nimmt die nach den Bestimmungen des § 7, Abs. 5 EStG zulässigen Abschreibungen vor. Da in der Regel die Mietverträge in ihrer Laufzeit unter 3o Jahren liegen, wird also bei Beendigung des Anlagenpachtvertrages noch ein beachtlicher Buchwert vorliegen. Die Leasinggesellschaft hat dann die Möglichkeit, entweder durch eine Verlängerungsoption, oder durch ein Optionsrecht auf Ankauf, die Finanzierung des Anlagewertes zu vollenden. Im letzten Falle handelt es sich schließlich um einen dem Mietkauf ähnlichen Vorgang. Die Anlagenpacht wird durch die Münemann Industrie-Anlagen GmbH, München, praktiziert, ihr Umfang scheint jedoch in Grenzen geblieben zu sein.

b) Das Immobilienleasing [1)]

Unter dieser Bezeichnung ist in letzter Zeit vor allem die Anwendung des Leasinggedankens in der von der Lea-

1) Über spezielle Fragen des Immobilienleasing vgl. auch Müller, B., "Immobilienfonds und Immobilienleasing als Finanzierungsinstrumente", in: Betriebswirtschaftliche Umschau, Heft 4/5, 1967, S. 158 - 168; Felix, G., "Bilanzierung von Leasingverträgen über Immobilien beim Mieter", in: Betriebsberater, Heft 3, 1968, S. 448 - 454; Reimann, W., "Immobilienleasing schont Eigenkapital", in: HB vom 19.9.1967; Schmidt-Wegenast, I., "Leasing: Mobil trotz Immobilien", in: TZ-Wirtschaft, Heft 6, 1967, S. 188 ff; o.V., "Immobilienleasing im schnellen Wachstum", In: SZ vom 2o.7.1967.

singgesellschaft für Anlageprojekte GmbH, Mainz, praktizierten Form bekannt geworden. Es handelt sich dabei um eine Anlagenmiete mit entschädigungslosem Ankaufsrecht, also praktisch um eine Form des Mietkaufs. Auch hier wird auf die Manipulierung des in seiner Wirksamkeit oft missverstandenen, steuerlichen Effektes der 'Finanzierung' über ausgabenwirksame Mietraten beim Leasing verzichtet.

Im Vordergrund steht bei dieser Form die Finanzierungsfunktion der Leasinggesellschaft. Darüber hinaus geben die Immobilien-Leasinggesellschaften in beachtlichem Umfang Dienstleistungen, z.B. in der Bauplanung und Ausführung, die für den Mieter von großem Nutzen sein können.

Es erscheint, daß gerade auf dem Gebiet der über die reine Finanzierungsleistung hinausgehenden Dienstleistung die eigentliche Zukunft des Leasing vor allem in Deutschland liegt.

c) Das kommunale Immobilienleasing [1)]

Nach einigen Anlaufschwierigkeiten scheint nun auch ein System der Anwendung des Leasing im Bereich der öffentlichen Hand entwickelt worden zu sein. Es geht dabei besonders um die Anwendung im Bereich der grundsätzlichen,

---

1) Zum kommunalen Leasing vgl. auch: Broschwitz, J., "Das Leasingverfahren bei der Abwicklung öffentlicher Aufträge", in: Der Betrieb, Jg. 17, Nr. 24, S. 813 - 816; o.V., "Leasing für Gemeinden zu teuer", in: HB, Nr. 165, 27./28.8.1965, S. 27; Kommunales Leasing VWD Wirtschaftsspiegel, Nr. 264, 1964; o.V. Leasing als Finanzierungsform gemeindlicher Investitionen, Institut für Steuer und Finanzen, Grüne Briefe, Heft Nr. 72, 1965; o.V., "Probleme des Städte-Leasing", in: ZfK, Jg. 18, 1965, Nr. 14, S. 667 f; ebenda, Nr. 2, S. 58 f; ebenda: "Städteleasing ist Kauf auf Raten", Nr. 6,S. 208. Hoolmans, J., "Kommunales Immobilienleasing", in: Der Bayerische Bürgermeister, Heft 4, 1967, S. 89 - 91.

steuerfreien Kämmereiverwaltung. Bei privatwirtschaftlich betriebenen Gemeindeunternehmen unterliegen die Verhältnisse ja keinen Sonderbedingungen. Immobilienleasing-Verträge fallen, da sie wirtschaftlich einer Darlehensaufnahme ähnlich sind, unter die Genehmigungspflicht durch die Rechtsaufsichtsbehörde (Art. 84, Abs. 1 GO). Sind die rechtlichen Voraussetzungen geordnet, wird das Immobiliengeschäft im bekannten Rahmen abgewickelt. Nach Abschluß des Vertragsverhältnisses geht das Eigentum auf die Gemeinde über. Der Vorteil für die Gemeinden liegt auch hier in der Dienstleistung der Leasinggesellschaft, die die Objekte zum garantierten Festpreis schlüsselfertig anbietet und die in der Praxis oft schwerlich zur Kenntnis genommene Nachfinanzierungsprobleme ausschließt.

d) Immobilien Leasing Fonds

Die jüngste Form der Anwendung des Leasing im Immobiliensektor findet sich in dem Immobilien Leasing Fonds, wie er von der Allgemeinen Sachwert-Leasing GmbH & Co. KG, Mannheim, vorgestellt wurde. Es handelt sich dabei um eine recht komplexe Kombination von Merkmalen der Finanzierungsfunktion des Immobilienleasing und des Immobilienzertifikates unter Auswertung einer Reihe von steuerlichen Effekten.

Die Immobilien Leasing-Anlagengesellschaft (hier in der Form einer GmbH & Co. KG) wird Eigentümerin des Anlageobjektes, sie refinanziert sich unter Einschaltung eines als Kommanditistin fungierenden Kreditinstitutes über die Ausgabe von Immobilienzertifikaten.

Der Pächter verpflichtet sich, kontinuierlich über die gesamte Mietdauer soviel Immobilien-Leasing-Zertifikate anzukaufen, bis die Summe dem in dem Anlageobjekt repräsentierten Wert (ursprüngliche Investition + anti-

zipiertes Aufgeld) kompensiert ist. Das Eigentum geht dann durch Übernahme der Immobilien-Leasing-Anlagegesellschaft (Vermeidung einer Grunderwerbsteuer) auf den Leasingnehmer über. Man darf den Immobilien Leasing Fonds als eine Spezialform des Immobilienleasing bezeichnen [1].

V. Das Verhältnis der deutschen Banken zum Leasing unter Berücksichtigung ihrer Rolle als Refinanzierungsquelle

Die Zusammensetzung der Gründungsgesellschafter der ersten Leasinggesellschaften zeigen deutlich, daß die Gründung dieser Gesellschaften durch Initiative aus Kreisen außerhalb der Banken erfolgte.

Wie jedoch auch in den USA kann eine Durchführung des Leasinggeschäftes bei zunehmendem Volumen nicht ohne starke und gesicherte Refinanzierungsquellen möglich sein und es lag auch in Deutschland nahe, daß die Kreditinstitute mit diesem Geschäftszweig durch die Refinanzierungswünsche der Leasinggesellschaften konfrontiert werden würden, die von den Banken geschäftspolitische Entscheidungen erforderten.

Zur Entscheidung standen und stehen zu diesem Zeitpunkt die nachfolgenden Alternativen:

1. Dem Leasing keine Beachtung schenken.
2. Die Entscheidung passiv beobachten.
3. Gelegentlichen Refinanzierungswünschen entgegen zu kommen.
4. Beteiligung an einer Leasinggesellschaft zum Studium der Entwicklung.

---

1) Zu den speziellen Problemen des Immobilien-Leasing-Fonds siehe auch Prospekt der Allgemeinen Sachwert-Leasing GmbH & Co. KG; o.V., Leasingzertifikate, in: Der Spiegel, Heft 49, 1967, S. 65.

5. Beteiligung bei einer und aktive Refinanzierung einer oder mehrerer Leasinggesellschaften.

Eine Umfrage bei ausgewählten Kreditinstituten sollte Antworten auf den Stand der Mitwirkung der Banken in Deutschland finden helfen [1].

Die wohl ursprünglich vorherrschende Meinung, daß man in Deutschland weitgehend ohne Leasing auskommen könne, denn "von der Kreditversorgung der Wirtschaft her besteht keine Notwendigkeit für das Leasing" [2], scheint einer aufgeschlossenen Haltung, nicht zuletzt gegenüber dem, zwar im Vergleich zum Umfang traditioneller Kredite unbedeutendem, aber doch stetig steigenden Geschäftsvolumen der Leasinggesellschaften, gewichen zu sein.

Die Antworten zur grundsätzlichen Einstellung der Banken zum Leasing (AnhangXIX ,Seite 2) zeigt über die Struktur der Gruppen hinweg auffallend starke Zurückhaltung bei den Großbanken bei ersten Ansätzen des Engagements bei der Refinanzierung. Man beobachtet jedoch die Entwicklung. Die Untergruppe der Staats-, Regional- und Lokalbanken betont grundsätzlich ein starkes Interesse, worauf schließlich deutlich die berichteten Beteiligungsverhältnisse an Leasinggesellschaften dieser Gruppe hinweisen. In dieser Gruppe ist festzustellen, daß die großen Regionalbanken in der Regel eine Refinanzierungshilfe auch

---

1) Zum Zwecke der Ergründung dieser Fragen wurde ein Fragebogen (siehe Anhang XIX ,Seite 1) an 57 ausgewählte Kreditinstitute verschickt. Es wurde dabei eine Einteilung in 3 Gruppen, Kreditbanken (untergliedert nach Groß-, Staats-, Regional- und Lokalbanken), Institute des Sparkassenwesens und Institute des Genossenschaftswesens vorgenommen. 78 % der Befragten antworteten, davon gaben 71 % Stellungnahmen ab (siehe Rücklaufstatistik Anhang XIX ,Seite 1). Die Grundauswahl erhebt keinen Anspruch auf Repräsentation der Gesamtheit. Die Marktstellung der angeschriebenen Institute (eine namentliche Aufstellung kann wegen zugesagter Diskretion nicht gegeben werden) bürgt für die Gewichtigkeit der Antworten.

2) Müller, B., in einem Gespräch mit Hagenmüller und Schaefer: vgl. "Leasing und die Banken", in: Leasing ..., a.a.O., S. 69.

indirekt über Beteiligungsbanken einer direkten Beteiligung an einer Leasinggesellschaft vorziehen. Bei einigen mittleren Regional- und Lokalbanken wird aber sowohl eine aktive Beteiligung durch Refinanzierung, als auch in Form kapitalmäßiger Beteiligung betrieben. Man verweist dabei auf die Möglichkeit der Ergänzung des Leistungsangebotes an die eigenen Kunden.

Ähnlich zeichnet sich die Einstellung bei den Privatbankiers ab, wo die bedeutenden Institute zum Teil Kapitalmäßige Beteiligung und Refinanzierung suchten bzw. betreiben.

Die lebhafteste und umfangreichste (prozentual) Reaktion in den Antworten zeigten die Institute des Sparkassenwesens, voran die Girozentralen.

Wie schon die Aufstellung der Gesellschafter der Leasinggesellschaften ahnen läßt, finden diese Gesellschaften bei den Instituten der Gruppe des Sparkassenwesens größere Aufgeschlossenheit. Aus diesem Sektor wird auch die höchste Refinanzierungssumme gemeldet. Es muß aber beachtet werden, daß diese Beträge absolut zum Geschäftsvolumen der angesprochenen Institute unbedeutend sind. Immerhin erscheint die Refinanzierung des langfristigen Immobiliengeschäftes diesen Instituten ein nicht artfremder Geschäftszweig und das Mobilienleasing andererseits ein lohnender Versuch zu sein, die Bemühungen um eine Aktivierung des Industriegeschäftes zu unterstützen.

Entgegen den Hinweisen aus Kreisen der Leasinggesellschaften sind die Antworten in Gruppe 3 also aus dem Genossenschaftssektor lückenhaft und zurückhaltend. Aber auch hier scheint die Tendenz vorzuherrschen über das Leasing und dabei in Zusammenarbeit mit den Leasinggesellschaften

im Rahmen des eigenen Bankstellennetzes das Industriegeschäft auszuweiten und alle Chancen der Ausweitung der Marktanteile zu nutzen. [1] Das ermittelte Refinanzierungsvolumen (siehe Anhang XIX , Seite 5) hat nur bedingte Aussagefähigkeit, da anzunehmen ist, daß die Antworten nicht präzise sind. Das zeigt das Verhältnis zwischen dem gesamten Refinanzierungsvolumen und der Institutsgruppen. Von 13o - 15o Mio DM im Verhältnis zum ermittelten Leasingvolumen von 1 - 1,4 Mrd DM, denn bei letzterer Zahl dürfte eher die Übertreibung vorherrschen und das angegebene Volumen zu Kostenpreisen darstellen. Aufschlußreicher zeigen sich die Verhältnisse der Volumina der Gruppen zueinander, die die schon genannten Interpretationen verdeutlichen.

Das geringste Refinanzierungsvolumen wurde bei den Großbanken ermittelt, die Staats-, Regional- und Lokalbanken sind in dieser Gruppe am stärksten engagiert, gefolgt von den Privatbankiers. Die Institute des Sparkassenwesens sind die Hauptfinanzierungsquelle des Leasing in Deutschland. Die Aussagen zur Gruppe der Institute des Genossenschaftswesens waren schwach im Rücklauf und ungenau in der Äußerung, vielleicht deswegen, weil die Umfrage in die Zeit eines neuen Engagements (Mietfinanz, siehe S. 197) fiel. Die Bedeutung der Entwicklung der Bankenbeteiligung am Leasing wird neben der jetzt sicher zunehmenden Refinanzierung in der Akquisition von Leasinggeschäften über das Bankstellennetz liegen.

In der Projektion ihrer möglichen Einstellung in der Zukunft weichen die einzelnen Institutsgruppen wenig vom gegenwärtigen Standpunkt ab. Bedeutungsvoll wird in jedem

---

1) Über das Verhältnis der Beteiligung und seine Häufigkeit im Vergleich der befragten Gruppen siehe Statistik zu Frage 4, Anhang XIX , Seite 4.

Falle die endgültige, verbindliche Regelung des Leasing in steuerlicher Sicht, sowohl hinsichtlich einer Ausweitung oder eines Rückgangs des derzeitigen Volumens, als auch hinsichtlich der Aktivität der Banken (siehe die Antworten zu Frage 3, Anhang XIX S. 3.)
Die Zukunftserwartung praktisch aller Institute ist auf eine langsame Popularisierung (besonders unter dem Aspekt einer steuerlich befriedigenden Lösung) und Ausdehnung in einem letztlich doch bescheidenen Umfang gerichtet. (Siehe Ausführungen zu Frage 1o, Anhang XIX).

Bei den aufgezählten, geschäftspolitischen Alternativeinstellungen zum Leasing wurde die Möglichkeit der Eingliederung des Leasing in Form des "direct leasing" in das Leistungsangebot der Banken ausgespart. Die Einstellung der Banken ist natürlich auch hier unterschiedlich. Bemerkenswert erscheint, daß die Großbanken, wenigstens zum Teil, durchaus die gleiche Entwicklung, wie in den USA, also die Aufnahme des "direct leasing"-Geschäftes, als Möglichkeit sehen. Es erscheint fraglich, ob diese Antworten auf einer ernsten Erforschung der Möglichkeiten beruhen. Die Staats-, Regional- und Lokalbanken hingegen vertreten die Meinung, daß solche"Spezialgeschäfte" Spezialinstituten vorbehalten bleiben sollen.

Dieser Meinung schließen sich die Institute der Gruppe 2 und 3 weitgehend an.

Zusammenfassend kann der Schluß gezogen werden, daß der skizzierte Stand des Engagements der Banken im Leasinggeschäft für die nächsten Jahre gehalten wird. Ausweitende, bzw. einschränkende Wirkungen können von der zukünftigen Regelung der steuerlichen Behandlung der Leasingverträge und der damit verbundenen Bewegung des Geschäftsvolumens der Leasinggesellschaften ausgehen.

Sechster Teil: Abschließende Bewertung der Entwicklung des Leasing in den USA und der möglichen Konsequenzen für das deutsche Kreditgewerbe

Die entgeltliche Überlassung von Güternvor allem immobiler, aber auch mobiler Art,sind schon in den führenden Wirtschaftsordnungen frühester Zeit zu finden. Die Formen des"Wirtschaftens" haben sich mit dem Grad der Entwicklungsstufe zwar geändert und verfeinert, Grundprinzipien sind dabei aber geblieben.

Wenn wir heute mit dem "amerikanischen" Begriff "Leasing" konfrontiert sind, so mag Name und Form fremdartig erscheinen, sein Wesensinhalt ist aber nicht neu.

Das Verstehen neuerer Erscheinungsformen des Wirtschaftens wiederum gelingt aber am besten in der Analyse. "Dabei muß man das Verfahren am Werke sehen, um die Frage zu lösen und nur die Untersuchung der geschichtlichen Wirtschaft selbst kann die Entscheidung bringen".
Leasing im Sinne des financial leasings,wie es in den USA als finanzierungstechnisches Instrument sich darstellt und schließlich zum organisierten Bankgeschäft entwickelt wurde, ist der vorläufige Endpunkt der geschichtlichen Entwicklung des Miet- und Pachtwesens im Rahmen einer hochentwickelten Wirtschaft, in der es sich veränderte und angepaßt hat.

Wenn in der deutschen Literatur häufig darauf hingewiesen wird, daß das Leasing in den Anfängen der 5oer Jahre entstanden ist, so wird wohl auf eine bestimmte Erscheinungsform verwiesen, jedoch dabei aber der unabdingbar nötige Entwicklungszusammenhang,der zum Entstehen und dem Verstehen dient, vorenthalten. Das Leasing allgemein steht für alle denkbaren Formen langfristiger Miet- und Pachtverhältnisse im angelsächsischen Raum.

In den USA finden wir seine Anwendungen in der Urform der Überlassung unveräußerlicher Immobilien etwa bei der Erschließung von Stadtgebieten und Bodenschätzen und bei der Überlassung von mechanischen Anlagen.
Die Verknüpfung mit Zielen der Absatzpolitik der Unternehmung bringt die erste grundlegende Akzentverschiebung in der Zielsetzung von Miet- und Pachtsystemen, die alsbald eine neue Variante in der Anwendung als finanzierungstechnisches Instrument erhielt. Diese Wandlungen sind nicht schlechthin "Erfindungen", sondern beruhen auf wirtschaftlich-historischen Entwicklungen, deren Ursachen und Formen nachzugehen die Absicht dieser Untersuchung war.

Der amerikanischen Wirtschaft, vor allem in den traditionellen Branchen mit absatzorientierten Herstellervermietern war die entgeltliche Überlassung von Nutzungsrechten an Ausrüstungen seit geraumer Zeit vertraut. Einflüsse aus der Kriegswirtschaft des 2. Weltkriegs in Form des mietweisen Überlassens von Produktionsmitteln seitens des Staates veränderten das traditionelle Eigentumsdenken. Technologische Aspekte einer veralteten industriellen Ausrüstung in Verbindung mit Finanzierungsproblemen einer in Umstellung und Inflation befindlichen Nachkriegswirtschaft bereiteten den Boden für die Anwendung von Mietverhältnissen als Finanzierungssubstitut.

Der entscheidende Einfluß für den heutigen Entwicklungsstand gab aber die institutionelle Evolution des Kreditmarktes, der neue Formen der Kapitalanlage suchte. Spaetling [1] definiert exakt diesen Vorgang: "Aus diesen Wechselbeziehungen der Tätigkeit der Geld- und Kredit-

1) Spaetling, D., Die Beziehungen zwischen dem institutionellen Aufbau des Geld- und Kreditsystems und dem wirtschaftlichen Wachstum, Berlin 1966, S. 189.

institutionen und dem Prozeß sowie den Wirkungen des wirtschaftlichen Wachstums ändern sich dabei sowohl die institutionellen Bedingungen als auch die Zielsetzungen der Gruppen des Geld- und Kreditsystems. Im Zuge dieser Entwicklung entstehen durch institutionelle Hemmungen, bei denen die Entscheidung über Änderungen der institutionellen Bedingungen treffenden Instanzen, immer wieder Lücken im Finanzierungssystem, die einmal dadurch ausgefüllt werden, daß die bestehenden Institutionen des Geld- und Kreditsystems autonom neue Geschäfte aufnehmen bevor sie legalisiert werden. Zum anderen aber stoßen in den 'freien Raum' Institutionen hinein, die sich entweder vorher überhaupt nicht oder mit anderen Arten der Finanzierung beschäftigten".

Die Analyse der Institutionen am amerikanischen Leasingmarkt bestätigt im allgemeinen diese These.
Im Speziellen trifft es auch auf das Leasinggeschäft der amerikanischen Banken zu in seiner Entwicklung vom indirekten zum direkten Leasinggeschäft, dem deshalb besonderer Raum gewährt wurde.

Die Verbindungen und Wechselwirkungen zwischen Wirtschaft und Kreditsystem gelten aber auch für die Verhältnisse in Deutschland, wo die Entstehung der Leasinggesellschaften und das zögernde aber wachsende Engagement der Banken die zitierten Thesen ebenfalls stützen.

Die aufdrängende Frage nach den Konsequenzen der dargestellten Entwicklung in den USA für die Institutionen des deutschen Geld- und Kreditwesens und den möglichen Parallelen kann unter Berücksichtigung der spezifischen Verhältnisse nur vorsichtig beantwortet werden. Unbeachtet der Frage, ob es sich beim Leasing um ein Kreditgeschäft handelt [1], kann man in den Leasinggesellschaften

---

1) Büschgen bejaht diese Frage und bezeichnet vom Wesen des Leasing her Leasinggeber und -nehmer als Kreditgeber und -nehmer, wobei"an Stelle der Geldkapitalüberlassung eine Überlassung von Realkapital tritt". Vgl.Büschgen, H.,Leasing setzt neue Akzente, in: Der Volkswirt,Jg. 21, Nr.2, 13.1.67, S.56.Ähnlich äußert sich Kaminsky, S., a.a.O., S. 82.

die "neuen Institutionen" im Sinne der These Spaetlings sehen.

Die Finanzierung von Geschäften der Herstellervermieter als eine dem indirect leasing verwandten Form dürfte manchen deutschen Geschäftsbanken vertraut sein, wenngleich man sich dabei wohl selten auf die spezifischen Risiken des Mietgeschäftes einstellte und die Kredite nur im Rahmen traditioneller Sicherheiten durch den Hersteller gab.

Darüber hinaus aber sind die deutschen Kreditinstitute in zwar unterschiedlichem Maße, wie die im vorangehenden Teil dargelegte Untersuchung zeigte, doch bei der Refinanzierung also schon dem indirekten Leasinggeschäft engagiert. [1)]

Somit bleibt die Frage nach der Möglichkeit der Aufnahme eines direct leasing Geschäftes durch die Banken offen und zu beantworten. Die Überlegungen zerfallen in zwei Problemkreise: Einmal in rechtliche und zum anderen in wirtschaftliche Probleme.

Die Bankgeschäfte sind im rechtlichen Sinne im KWG in einem geschlossenen Katalog aufgezeichnet. Leasing fällt nicht darunter, ist also kein Bankgeschäft im Sinne des KWG. Der Bundesminister für Wirtschaft kann aber

---

1) Die Meinung, daß auch in Deutschland das Leasing die bisherige Struktur des Geld- und Kreditwesens nicht unberührt lassen wird, vertritt z.B. Willms, M., Die Leasing-Finanzierung und das Kreditsystem,in: Archiv für das Spar-, Giro- und Kreditwesen, Nr. 1, 1964, S. 14. Auf die Notwendigkeit der Beteiligung der Banken am Leasing weist auch Ringleb, W., Das Leasing bedarf der Banken, in: Der Volkswirt, Jg. 18, Nr. 47, 2o.11.64, S. 25o, ausdrücklich hin.

"nach Anhörung der Deutschen Bundesbank durch Rechtsverordnung weitere Geschäfte als Bankgeschäfte bezeichnen, wenn diese nach der Verkehrsauffassung unter Berücksichtigung des mit diesem Gesetz verfolgten Aufsichtszweckes gerechtfertigt ist", [1] d.h. durch Rechtsverordnung kann das Leasing zum Bankgeschäft erklärt werden.

Allerdings könnte ein direktes Leasinggeschäft eine Bank auch in Konflikt mit § 12 KWG bringen, denn dieser bestimmt, daß die dauernden Anlagen eines Kreditinstitutes in Grundstücken, Gebäuden, Schiffen und Beteiligungen das nach Buchwerten berechnete haftende Eigenkapital nicht übersteigen darf, was dann im Falle des Immobilienleasing zum Problem wird, beim Mobilienleasing aber nicht zuträfe (es sei denn bei Schiffen). Es erscheint aber, daß hier seitens des Wirtschaftsministeriums durchaus Klärungen oder Ausnahmegenehmigungen erfolgen könnten.

Grundsätzlich dürfte also im Bedarfsfalle, insbesondere bei Zunehmen des Leasing, eine Zulassung als Bankgeschäft im Sinne des KWG möglich sein.

Die noch letztlich ungelöste Frage der steuerlichen Behandlung wird jedoch noch als ein rechtliches Hindernis zu bezeichnen sein, wie die Bankenumfrage ergeben hat.

Wirtschaftliche Probleme ergeben sich als Fragen der banktechnischen Behandlung eines direct leasing Geschäftes, bei denen auf die Erfahrungen der amerikanischen Banken aufgebaut werden kann, wobei spezifische amerikanische Einflußgrößen und Daten, insbesondere rechtlicher Art, ausge-

---

1) KWG § 1 Abs. 1 Satz 2; vgl. dann auch Baumbach-Duden, Handelsgesetzbuch, 17. Aufl., München und Berlin 1966, S. 655. Auf diese Möglichkeit weist auch Büschgen, H., Leasing als betriebswirtschaftliche Finanzierungsalternative, a.a.O., S. 474, hin. Als nicht typisches Bankgeschäft bezeichnet Hahn das Leasing; vgl. Hahn, O., Bankbetriebslehre, Stuttgart-Düsseldorf, 1967, S. 116.

klammert werden müssen.

Zunächst aber, so scheint es, bieten die Möglichkeiten der kapitalmäßigen Beteiligung an Leasinggesellschaften, die den deutschen Banken offenstehen, Vorteile gegenüber den amerikanischen Rechtsverhältnissen und Lösungsversuchen.

Immerhin lassen aber die Äußerungen der Großbanken im Rahmen der Bankumfrage Überlegungen über die Errichtung einer integrierten Leasingabteilung innerhalb eines Kreditinstitutes zu. Wie hierzu die amerikanischen Entwicklungen aufzeigten, zählen gerade sie zum Kreis der für das direct leasing prädestinierten Institute.

Unter dem Aspekt der Entwicklung zu größeren Unternehmenseinheiten im Sinne einer Konzentration zu sogenannten Universalbanken und dem aus dem zwangsläufig resultierenden Wettbewerb wird in Deutschland für diese Institute das ~~full~~ service princip zum Gebot. Daher kann erwartet werden, daß das direct leasing Geschäft bei vorhandener Nachfrage des Marktes nach dieser Dienstleistung auch bei den Großbanken eingeführt werden wird. Den kleineren Instituten bleibt die Möglichkeit der Beteiligung an Leasinggesellschaften oder Partizipationsplänen (Bank Lease Plans).

In jedem Falle aber kann bei richtiger Bewertung und Verwertung der Erfahrungen und Erkenntnisse aus der Entwicklung in den USA, so wie sie hier zur Analyse standen, gewonnen werden.

Literaturverzeichnis

I. Bücher und Schriften

Advisory Committee on Banking to the Comptroller of the Currency (Saxon Report), U.S. Treasury Department, Washington 1962

Bartels, G.: Diversifizierung, Stuttgart 1965

Baughn, W.H. and Walker, Ch.E. (Hrsg.): The Banker's Handbook, Homewood, Ill. 1966

Botzow, H.S.: Auto Fleet Management, New York 1968

Bennett, P.D.: Marketing Aspects of Capital Equipment Leasing, Austin, Texas 1961

Berekoven, C.: Grundlagen der Vermietung mobiler Güter, Essen 1967

Die Bibel

Birnbaum, E.B.: The Growth of Financial Intermadiaries as a Factor in the Effectiveness of Monetary Policy, Washington 1958

O.V.: Das Britische Reich in Amerika, in Übersetzung von Th. Arnold, Lemgo 1744

Celia, A.P.: Financing Industrial Equipment Leases, Credit Research Foundation National Association of Credit Management, New York 1961

Chambre National des Conseillers Financières: Le Leasing, Nouvelles Formule d'Equipement, Paris 1965

Cohen, A.H.: Long Term Leases, Problems of Taxation, Finance and Accounting, Ann Arbor 1954

Committee on the Working of the Monetary System: Report, presented to Parliament by the Chancellor of the Exchequer by Command of Her Majesty (Radcliff Report), London, August 1959

Degand, J.: Financement de l'Equipement, Paris 1966

Dahrendorf, R.: Die angewandte Aufklärung, Gesellschaft und Soziologie in Amerika, München 1963

Duncan, K.: Equipment Obligations, New York 1924

Eucken, W.: Die Grundlagen der Nationalökonomie, 4. Aufl., Jena 1944

Eitemann, W.J. and Davisson, Ch.N.: The Lease as a Financing and Selling Device, Ann Arbor 1951

Eisenmeyer, H.: Trustgeschäft und Vermögensverwaltung durch Kreditinstitute, Frankfurt 1966

Faulkner, H.U.: Geschichte der amerikanischen Wirtschaft, Düsseldorf 1967

Friedländer, G.: Leitfaden für das Leasinggeschäft, Zürich 1964

Greenfield, H. and Griesinger, F.K.: Sale and Lease-back and Leasing in Real Estate and Equipment Transactions, New York 1958

Havermann, H.: Leasing - Eine betriebswirtschaftliche, handels- und steuerrechtliche Untersuchung, Düsseldorf 1965

Hoffmann, A.: Wirtschaftslehre der Kaufmännischen Unternehmung (Betriebswirtschaftslehre), Leipzig 1932

Institut für Steuer und Finanzen, Heft 74, Bonn 1964; Leasing

Institut für Steuer und Finanzen, Grüne Briefe, Heft 72, 1965: Leasing als Finanzierungsform gemeindlicher Investitionen

Johnson, R.W.: Financial Management, 2. Aufl., Boston 1964

Kong, J.A.: Production: War Time Achievements and the Reconversion Outlook, WPB Document No. 334, Washington 1945

Law, W.A. and Crum, C.M.: Equipment Leasing and Commercial Banks, Association of Reserve City Bankers, Chicago, Ill. 1963

Lee, S.J.: Introduction to Leasing, 2. Aufl., Studio City California 1965

Life Insurance Association of America: Life Insurance Companies and Financial Institutions, Englewood Cliffs, 1962

Linhardt, H.: Bankbetriebslehre, Bd. I, Bankbetrieb und Bankpolitik, Köln und Opladen 1957

Lüem, W.: Leasing - eine neue Wirtschaftsform, Schweizerische Volksbank "Orientierungen", No. 51, August 1967

Mann, G.: Vom Geiste Amerikas, Stuttgart 1961

McMichael, St.L.: Leases: Percentage, Short and Long Term, 4. Aufl., New York 1947

Myers, J.H.: Reporting of Leases in Financial Statements, Accounting Research Study No. 4, American Institute of Certified Public Accountants, New York 1962

Neale, A.D.: The Antitrust Laws of the United States of America, Cambridge 1966

Nye - Morpurgo: Geschichte der USA, München 1964

Obst/Hintner: Geld-, Bank- und Börsenwesen, 36. Aufl., Stuttgart 1967

Phelps, W.C.: Accounts receivable financing as a Method of Securing Business Loans, 2. Aufl., Baltimore 1963

Ders.: The Role of Factoring, Baltimore 1962

Prochnow, H.V.: Term Loans and Theories of Bank Liquidity, New York 1949

Reed, E.W.: Commercial Bank Management, New York 1964

Rieger, R. and Miller, J.S.: Insurance Principles and Practics, New York 1947

Rittershausen, H.: Industrielle Finanzierungen, Wiesbaden 1964

Say, J.B.: Traité d'économie politique, 2. Aufl., Paris 1814

Scott, A.W.: Abridgement of the Law of Trusts, Boston 1960

Senate Small Business Committee: Economic Concentration and World War II, Washington 1946

Street, D. McQ.: Railroad Equipment Financing, New York 1959

Süchting, J.: Kalkulation und Preisbildung der Kreditinstitute, Frankfurt/M. 1963

Vancil, R.F.: Leasing of Industrial Equipment, New York 1963

Weigl, H.: Probleme der Geld- und Kreditpolitik, Tübingen 1964

II. Dissertationen

Babione, F.A.: Marketing Equipment by Leasing, Ohio State University, Columbia, Ohio 1949

Benner, U.: Leasing beweglicher Anlagegüter, Köln 1967

Craig, R.M.: Leases and Limitations of Lease Financing, University of California, Los Angeles 1959

Eichner, E.: Die Vermietung von Fernsprechnebenstellen und ihre Probleme, Nürnberg 1953

Ewen, E.H.: Lease Financing of Chainstore Furnishings and Equipment, Thesis, The Stornier Graduate School of Banking, New Brunswick, N.J. 1957

Gottsmann, V.: Die Vermietung als Vertriebsmethode, Berlin 1951

Jackson, C.S.: Viewing Industrial Equipment Leasing with Caution, Thesis, The Stornier Graduate School of Banking, New Brunswick, N.J. 1959

Keenan, B.R.: Financing a Leasing Corporation, Thesis, The Stornier Graduate School of Banking, New Brunswick, N.J., veröffentlicht durch die New England Merchants National Bank of Boston, Boston 1961

Koncok, G.: Miete, Leihe, Pacht in der Betriebswirtschaft, München 1948

Lüssi, P.: Das Leasinggeschäft, Zürich 1966

Riskie, W.T.: The Lease as a Security Document in the Financing of Equipment, Thesis, The Stornier Graduate School of Banking 1958

Sielcken, W.: Die Deutsche Telefon- und Telegraphenindustrie, Hamburg 1929

Smith, P.: The Development of the Legal Status of American Railroad Equipment Securities, University of New York 1950

Tiefenbach, T.: Das Vermietungsgeschäft der Deutschen Industrie, Königsberg 1936

Weinwurm, E.: Der Film-Verleih in Deutschland, Berlin 1931

White, H.M. jr.: Financing Equipment Leases through the Use of a Trustee, Thesis, The Stornier Graduate School of Banking, New Brunswick, N.J. 1959

III. Artikel in Sammelwerken

Ballam, S.H.: The Trust Department, in: The Banker's Handbook, Homewood, Ill. 1966

Bitschnau, R.: Kapitalersatz durch Anlagenpacht, in: Leasing-Handbuch, Wiesbaden 1965

Book, A.: Leasing in Deutschland, in: Leasing-Handbuch, Wiesbaden 1965

Boothe, D.P. jr.: Der Stand des Leasing in den USA, in: Hagenmüller (Hrsg.), Leasing, Bern und Stuttgart 1966

Ders.: Die Leasinggesellschaft, in: Leasing, (Hrsg.) Hagenmüller, Bern und Stuttgart 1966

Brogger, N.C.O.: Direct Leasing by Banks, in: Proceedings of the National Instalment Credit Conference, New York 1964

Brown, H.S.: Pricing Banking Services - other than Checking Accounts, in: The Banker's Handbook, Homewood, Ill. 1966

Chace, H.R.: Term Loans, in: The Banker's Handbook, Homewood, Ill. 1966

Cone, K.G.: Lease Financing, in: The Banker's Handbook, Homewood, Ill. 1966

Culshaw, H.C.: Lending against Accounts Receivable, in: The Banker's Handbook, Homewood, Ill. 1966

Gäfgen, D.: Leasing in den USA, in: Leasing Handbuch, Wiesbaden 1965

Gies, Mayer and Eltin: Portfolio Regulations and Policies of Financial Intermediaries, in: Private Financial Institutions, Englewood Cliffs 1964

Hagenmüller, K.F.: Begriff und Wesen des Leasing, in: Hagenmüller (Hrsg.), Leasing - Hat Leasing auch im Handel Zukunft (Kurztitel: "Leasing ..."), Bern und Stuttgart 1966

Hintner, O.: Aktuelle steuerliche und betriebswirtschaftliche Fragen in Fremdenverkehrsbetrieben, Jahrbuch für Fremdenverkehr des deutschen wirtschaftswissenschaftlichen Instituts für Fremdenverkehr an der Universität München, Jg. 13, 1965

Janberg, H.: Finanzierungshandbuch, Wiesbaden 1965

Kaminsky, St.: Mietweise Nutzungsüberlassung in der modernen Wirtschaft, in: Leasing Handbuch, Wiesbaden 1965

Krasensky, H.: Leasing, ein neues Verfahren zur Investitionsfinanzierung, in: Österreichisches Bankarchiv, Jg. 12, Heft 3, 1964

Müller, B.: Leasing und die Banken, in: Hagenmüller (Hrsg.), Leasing ..., Bern und Stuttgart 1966

Pollard, R.: Der Stand des Leasing in Großbritanien, in: Hagenmüller (Hrsg.), Leasing ..., Bern und Stuttgart 1966

Price, W.F.: Medium Term Credits in the United States of America, in: Trends in Bank Credit and Finance, Den Haag 1961

Roth, T.A.: The Expansion of Bank Services, in: The Banker's Handbook, Homewood, Ill. 1966

Schneider, W.: Leasing in Österreich, in: Leasing, Beiträge über ein neues Verfahren der Investitionsfinanzierung, Wien 1964

Tiedge, J.W.: Direct Equipment Leasing by Commercial Banks, in: Proceedings of the National Instalment Credit Conference, New York 1964

Theurer, G. und Schuster, H.: Leasing in Österreich, in: Leasinghandbuch, Wiesbaden 1965

Wilmonth, R.K.: Pricing Bank Services - Service Charges on Checking Accounts, in: The Banker's Handbook, Homewood, Ill. 1966

Zises, A.: Banks and the Leasing Business, in: American Bankers Association, Procedings of the National Instalment Credit Conference, New York 1964

IV. Artikel aus Zeitschriften und Zeitungen

Anderson, L.: Kearny & Trecker's Controversial Tool Lease Plan Boosts Sales Sharply, in: Industrial Marketing, Vol 39, No. 5, May 1954

Anthony, I.: Now You Can Rent It For Less, in: The Iron Age, Aug. 31, 1950

Barnett, G.: Chapters on Machinery and Labor, in: The Quaterly Journal of Economics, Harvard University Press 1925

Bitschnau, R.: Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit auf der Grundlage gepachteter Anlagen, in: Betriebswirtschaftliche Umschau, Jg. 33, Nr. 4

Ders.: Investitionsfinanzierung auf der Grundlage gepachteter Anlagen, in: Neue Betriebswirtschaft, Jg. 16, Heft 12

Ders.: Investitionsfinanzierung als Funktion betriebswirtschaftlicher Überlegungen, in: Neue Betriebswirtschaft, Jg. 16, Nr. 12, 1964

Bitschnau, R.: Investitionsfinanzierung durch Pachten, in: Blick durch die Wirtschaft, 2.3.1963

Brigham, E.F.: Equipment Lease Financing, A Bank Management Imperative, in: The Bankers Magazine, Vol 149, No. 1, Winter 1966

Ders.: The Impact of Bank Entry on Market Conditions in the Equipment Leasing Industry, in: National Banking Review, Vol 2, No. 1, Sept. 1964

Boothe, D.P.: Bank Leasing Activity Mixes Pain with Gain, in: American Banker, Jan. 31, 1964

Broschwitz, J.: Das Leasing Verfahren bei der Abwicklung öffentlicher Aufträge, in: Der Betrieb, Jg. 17, Nr. 24

Brown, A.B.: The Role of the Lender in Equipment Leasing, in: The Commercial and Financial Chronicle, Vol 191, No. 3920, Jan. 28, 1960

Brown, D.L.: Plant Modernization aided by Machine Tool Rental Plans, in: The Iron Age, Sept. 1949

Büschgen, H.E.: Leasing setzt neue Akzente, in: Der Volkswirt, Nr. 2, 13.1 1967

Ders.: Das Leasing als betriebswirtschaftliche Finanzierungsalternative, in: Der Betrieb, Jg. 20, Heft 12

Cameron, F.: Now you can Lease Almost Anything, in: American Business, Vol 29, No. 12, 1959

Champand, C.: Le Leasing, in: Juris Classeur Périodique, 1965

Cary, William L.: Corporate Financing through the Sale and Leaseback of Prosperty: Business, Tax and Policy Considerations, Harvard Law Review, Vol LXII, November 1948

Darby, E.: Pioneer New Bank Lease Arrangement, in: Chicago Sun-Times, July 23, 1963

McDonell, E.G. and Mosle, W.B.: What cost Bank Services, in: The Bankers Magazine, Vol 150, No. 4, 1967

Felix, G.:	Bilanzierung von Leasing-Verträgen über Immobilien beim Mieter, in: Betriebs-Berater, Heft 3, 1968
Fischer, L.:	Abschreibungen und Investitionen in der Bundesrepublik Deutschland, in Frankreich und in Großbritanien, in: Management International Review, Vol 7, Nr. 4 - 5, 1967
Gant, D.R.:	Illusion in Lease Financing, in: Harvard Business Review Vol 37, No. 2, March/ April 1959
Geeraert, E.:	Le Développement du Leasing an Europe, in: Rivista Internationale di Scienze Economiche e Commerciale, Nr. 3, 1967
Geiler, H.F.:	"Leasing" - Neue Formen der Industriefinanzierung, in: Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, Jg. 16, Heft 3, 1963
Glembin, H.:	Zur Praxis der Leasing Finanzierung, in: Sparkasse Nr. 81, Heft 2, 1964
Graham, D.M.:	ohne Titel, in: Robert Morris Associates Bulletin, Vol 44, March 1962, S. 233 - 40
Griesinger, F.K.:	Pros and Cons of Leasing Equipment, in: Harvard Business Review, Vol 33, No. 2, March/April
Hasenack, W.:	Zur zulässigen und zweckmäßigen Weite des Begriffs "Leasing", in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, Jg. 16, Heft 7/8, 1964
Heck, A.C.:	Dramatic Changes in Bank Services, in: Financial Executive, Vol XXXV, No. 5
Henle, F.:	How to Modernize on Other Peoples Money, in: Dun's Review and Modern Industry, Vol LXXII, No. 4, Oct. 1958
Hill, R.D.:	The Bank Affiliated Leasing Company, in: The Bankers Magazine, Vol 149, No. 4, Autumn 1966
Hillyer, W.H.:	A New Field for Bank Lending: "Professional Lessor of Equipment, Machines, Fixtures Looks to Loans to Supplement Own Invested Capital, in: The American Banker, July 30, 1954

McHugh, G. and Holding, A.: Purchase and Leaseback, in: Journal of the American Society of Chartered Life Underwriters, Vol X, No. 4, Fall 1955

Hintner, O.: Leasing in betriebswirtschaftlicher und steuerlicher Sicht, in: Deutsche Steuerzeitung, Ausgabe A, Jg. 53, Nr. 20, 15.10.1965

Ders.: Probleme der Finanzierung von Hotelbetrieben, in: Allgemeine Hotel- und Gaststättenzeitung, Jg. 18, Nr. 44

Hoolman, J.: Kommunales Immobilienleasing, in: Der Bayerische Bürgermeister, Heft 4, 1967

Kaminsky, St.: Nutzen durch Mieten, in: Industriekurier, Nr. 100, 29.6.1963

Kelsey, D.H.: Leasing - Letup, in: The Wallstreet Journal, Vol LXX, No. 17, 1964

Langen, H.: Betriebswirtschaftliche und steuerliche Aspekte des "Leasing", in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, Jg. 15, 1963, Heft 11.

Lloyd, Th.E.: Liberalized Depreciation, Industry's Vital Need, in: The Iron Age, Jan. 1, 1948

Mahoney, S.: It's Hertz Itself in the Driver's Seat, in: Fortune, Vol LXVIII, No. 4, Oct.1963

Mason, L.: Banks See Opportunities in Equipment Leasing, in: Bourroghs Clearing House, Vol 47, No. 12, Sept. 12, 1963

Meilicke, H.: Leasing, Zivilrecht - Bilanzrecht - Steuerrecht, in: Der Betriebs-Berater, Jg. 19, Heft 17

Müller, B.: Immobilienfonds und Immobilienleasing als Finanzierungsinstrumente, in: Betriebswirtschaftliche Umschau, Heft 4/5, 1967

McNeill, R.B.: The Lease as a Marketing Tool, Harvard Business Review, Vol XXII, No. 4, Summer 1944

Nicols, A.: Stock versus Mutual Savings and Loan Associations: Some Evidence of Differences in Behavior, in: The American Economic Review, Vol LVII, No. 2, 1967

Ogden, R.: Plant Leasing The Accountant, London, Jg. 90, 1963, S. 306

Pettway, R.H.: Interest Rates in Direct Leases and Secured Term Loans, in: National Banking Review, Vol 3, No. 4, 1966

Rawle, F.: Car Trust Securities, American Bar Association Reports 1885

Reimann, W.: Immobilienleasing schont Eigenkapital, in: Handelsblatt vom 19.9.1967

Riskie, W.T.: Equipment Lease Financing - Policies and Procedures, in: Robert Morris Associates Bulletin, Sept. 1959

Rollins, J.W.: Fleet Vehicle Leasing Booming Offers Banks New Financing Role, in: The American Banker, Vol LXX, No. 104, May 29, 1956

Sanchagrin, T.: J & L Aimes For 25 % Sales Hike Through New Lease Plan, in: Industrial Marketing, Vol XLV, Nr. 3, 1960

Schmidt-Wegenart, J.: Leasing: Mobil trotz Immobilien, in: Teilzahlungswirtschaft, Heft 6, 1967

Schuster, L.: Zur Einordnung des "Leasing-Systems" in die Terminologie der Betriebswirtschaftslehre, in: Der Betrieb, Jg. 17, 1964, Heft 43.

Sheridan, R.: Lease it - Don't Buy it, in: Management Methods, Vol XVI, No. 1, Apr. 1959

Ders.: Look before you Lease, in: Business Management, Vol 21, No. 5, Feb. 1962

Silvermann, H.T.: Importance of Lease Device in Financing Plant Modernisation, in: Commercial and Financial Chronicle, July 1, 1954

Süchting, J.: Entwicklung und Probleme des längerfristigen Bankkredits in den USA, in: Bankbetrieb, Jg. 6, Nr. 4, 1966

Sullivan, G.F.: Depreciation Rules Carts Industrial Progress, in: The Iron Age, Apr. 27, 1950

Thomas, D.L.	Fresh Lease on Life, in: Barron's, Dec. 31, 1962
Thomas, M.J.:	Leasing: Sales Maker, in '56, in: Printer's Ink, Vol CCLII, No. 13, Sept. 30, 1955
Timmermann, R.J.:	Direct Equipment Leasing by Banks, in: Robert Morris Associates Bulletin, Jan. 1967
Vancil, R.F.:	Lease or Borrow - New Method of Analysis, in: Harvard Business Review, Vol 39, No. 5, Sept./Oct. 1961
Zink, C.J.:	Flexible Financing Needed as Business Expands, in: American Banker, Oct. 7, 1963
Zises, A.:	Equipment Leasing by Banks, in: The Bankers Magazine, Vol 147, Nr. 1, Winter 1964
Ders.:	Equipment Leasing by Banks: Problems and Solutions, in: The Bankers Magazine, Vol 141, No. 1, Winter 1964
Ders.:	Procedures and Problems of Commercial Banks in Equipment Leasing, in: Robert Morris Associates, Bulletin 1963
O.V.:	Acquisition of Industrial and Commercial Equipment through Leasing Arrangements, in: Yale Law Review, Vol 66, No. 172, 1957
O.V.:	The Impact of Two Historic Antitrust Decrees, in: Business Week, No. 1379, Feb. 4, 1956
O.V.:	Shoe Machines Ordered on Sale, in: Business Week, Nr. 1226, Feb. 28, 1953
O.V.:	The Abuse of Tax Exemption, in: Fortune, May 1950
O.V.:	Rail Equipment Hits Rough Road, in: Business Week, No. 1074, Apr. 1, 1950
O.V.:	Pullman - Equitable Deal Set, in: Business Week, Apr. 8, 1950
O.V.:	Leasing of computers takes on new glamour, in: Business Week, Apr. 23, 1966

O.V.: Industrial Leasing Reaches for $ 300 Million Market in 1959, in: The Iron Age, Vol 183, No. 2, Jan. 8, 1959

O.V.: Are P.A.'s Leasing More Equipment? in: Purchasing, Vol XLVI, No. 4, Feb. 16, 1959

O.V.: Does Industry Lease Capital Equipment?, in: Mill & Factory, Vol 55, No. 2, Aug. 2, 1954, und Vol 67, No. 1, July 1960

O.V.: Lease Deals Move Into Big Time, in: Business Week, Nov. 22, 1958

O.V.: But Business is Always Good, in: Fortune, Sept. 1933

O.V.: Machines without Owners, in: Fortune, Vol LXVI, Aug. 1962

O.V.: Jones & Lamson Lease Plan, in: Business Week, Aug. 10, 1963

O.V.: CIT and Jones & Lamson Offering New Installment Plan For Machine Tools, in: The American Banker, Vol LXIX, N. 14

O.V.: Machine Tool Lease Plan Bows, in: Industrial Marketing, Vol 39, No. 2, Feb. 1954

O.V.: Renting Machine Tools, in: Fortune, Oct. 1950

O.V.: Machine tools for rent, in: Business Week, No. 1104, Oct. 28, 1950

O.V.: Leasing's Role in Machinery Financing, in: New England Business Review, Federal Reserve Bank of Boston, Sept. 1961

O.V.: New Financing Trend, in: Business Week, No. 972, Apr. 17, 1948

O.V.: Tax Credit has Fans - and Foes, in: Business Week, March 20, 1966

O.V.: The Hidden Cost of Borrowing, in: Business Week, May 30, 1959

O.V. Saxon Charm Draws Chase Bank, in: Business Week, July 24, 1965

O.V.: Chase Manhattan Bank Expands Leasing Activities via Boston Corporation, in: Business Week, Nov. 30, 1963

O.V.: Wells Fargo Leasing Plan 1st by State Bank, in: American Banker, Vol LXXIX, No. 48

O.V.: Greyhound meets European Needs Offering Flexible Equipment Financing, in: Business Europe, April 5, 1967

O.V.: Industrial Leasing: Does it work in Europe?, in: Business Abroad, Oct. 16, 1967

O.V.: Deutsche Leasing senkt erneut Mietsätze, in: Handelsblatt, Nr. 36, 20.2.1967

O.V.: Volksbanken nehmen Leasing auf, in: Handelsblatt, Nr. 79, 26.4.1966

O.V.: Konzentration im Leasinggeschäft, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 158, 12.7.1967

O.V.: Eine neue Leasing GmbH, in: Handelsblatt, Nr. 112, 14.6.1965

O.V.: Neue Leasing Gesellschaft, in: Industriekurier, Nr. 67, 3.5.1966

O.V.: Mietdienst hat Geschäftsvolumen verdoppelt, in: Süddeutsche Zeitung, Nr. 273, 15.11.1967

O.V.: Großer Sprung wegen Rezession, in: Industriekurier, Nr. 175, 6.11.1967

O.V.: Leasing - Maschinen - Mietkontor OHG, in: Deutsche Zeitung, Nr. 258, 7.11.1963

O.V.: Mietfinanz verstärkt Kapitalbasis, in: Süddeutsche Zeitung, Nr. 56, 5.3.1968

O.V.: Mietfinanz mit 60 % Marktanteil, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 55, 5.3.1968

O.V.: Mietfinanz in starker Expansion, in: Handelsblatt Nr. 44, 2.3.1967

O.V.: Mietfinanz festigt ihre Stellung, in: Handelsblatt Nr. 46, 5.3.1968

O.V.: Mainzer Leasing verdoppelt Kapital, in: Handelsblatt Nr. 105, 31.5.1968

O.V.: Sparkassendomäne Immobilien Leasing, in: Handelsblatt Nr. 14, 2.8.1967

O.V.: Mainz konsolidiert sich, in: Teilzahlungswirtschaft, Jg. 13, Heft 1

O,V.: Immobilienleasing in schnellem Wachstum, in: Süddeutsche Zeitung, 20.7.1967

O.V.: Leasing für Gemeinden zu teuer, in: Handelsblatt Nr. 165, 27./28.8.1965

O.V.: Kommunales Leasing, in: VWD Wirtschaftsspiegel, Nr. 264, 1964

O.V.: Probleme des Städteleasing, in: Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, Jg. 18, Heft 14, 1965

O.V.: Städte-Leasing ist Kauf auf Raten, Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, Jg. 18, Heft 6, 1965

O.V.: Leasingzertifikate, in: Der Spiegel, Heft 49, 1967

O.V.: Leasing-Geschäft über die Grenzen, in: Süddeutsche Zeitung Nr. 56, 5.3.1965

O.V.: Zusammenarbeit im Leasinggeschäft, in: Handelsblatt Nr. 45, 5./6.3.1965

O.V.: Leasing in Jugoslawien, in: Handelsblatt Nr. 77, 19./20.4.1968

O.V.: Schnelle Leasing-Verbreitung in Italien, in: Handelsblatt Nr. 113, 15.6.1967

V. Lexika, Nachschlagewerke

Brockhaus: Bilderwörterbuch Englisch/Deutsch, Wiesbaden 1953

Eichborn, R.v.: Wirtschaftswörterbuch, Bd. I, Englisch/Deutsch, Düsseldorf 1961

Weissenstein, R.T.: Anglo-amerikanisches Rechtswörterbuch, I. Teil, Englisch/Deutsch, 1950

Betriebstaschenbuch für die deutsche Schuhindustrie, Erfurt 1948

VI. Statistisches Quellenmaterial

Federal Reserve Bulletin, April 1967

Institute of Life Insurance, New York: Life Insurance Fact Book, 1963, 1965 - 67

Monatsbericht der Deutschen Bundesbank, Februar 1968

Moody's Investment Manual, Transportation 1957

Securities and Exchange Commission and Department of Commerce: Economic Indicators, Washington D.C. 1967

Selected Statistical Data, in: National Banking Review, Dez. 63, März 64, Sept. 64, Dez. 64, Juni 65, Sept. 65, Dez. 65, Juni 66, Dez. 66, Juni 67

Statistiques & Etudes Financières: Ministère de l'Economie et des Finances, Paris, Juli/August 1967

VII. Geschäftsberichte, Werbeschriften, Berichte

Allgemeine Sachwert Leasing GmbH & Co Reports 1963 - 1967

Bank of America NT & SA: Annual Reports 1963 - 1967

Bank of America NT & SA: Condensed Statement of Condition, June 30, 1966

Boothe Leasing Corp.: Annual Reports 1957 - 1961

Berman Leasing: More for your Money (Werbeschrift)

Chandler Leasing Corp.: Annual Reports 1966

CIT Financial Corp.: Annual Reports 1962 - 1967

CIT Corporation: Financing for the Construction (Werbeschrift)

Commercial Credit Co.: Annual Reports 1962 - 1967

The Greyhound Corp.: Annual Reports 1962 - 1967

Walter E. Heller Co.: Annual Report 1963

Lease Plan Intercontinental Corp.: Fifth Annual Report 1963

Leaseway Transportation Corp.: Annual Report 1960

Locafrance Rapports 1965 - 1967

Locafrance "Etude Financière", Paris 1964

Mercantile Credit Company: Report for the year 1967

Southern Pacific Company: Annual Reports 1964 - 1967

United States Leasing Corp.: Annual Reports 1957 - 1966

United States Leasing, Schwabacher & Co, Research Dept., Study 1967

United States Leasing International Corp.: Annual Report 1967

VIII. Sonstiges Material und Texte

Beardsley, J.H.: An Introduction to Equipment Leasing. Manuscript, American Management Association, New York 1967

Armstrong, J.S.: Manuscript der Aussagen vor dem Subcommittee on Banking and Currency, House of Representatives, Feb. 25, 1964

Boothe, D.P. Manuskript eines Vortrages vor der National Credit Conference of the American Bankers Association Credit Policy Committee, Philadelphia, Jan. 27, 1964

Cooper, E.G.: Manuscript der Aussagen vor dem Subcommittee on Banking and Currency, House of Representatives, Feb. 25, 1964

Gill, I.W.: Equipment Leasing by Banks - A Progress Report 1963 - 1967, First National City Bank, Bank Management Seminar, Spring 1967

Larken, J.J.: Truck Leasing Presentation, Leasing & Rental Operations, Ford Motor Co. 1966

Zises, A.: Manuscript der Aussagen vor dem Subcommittee on Banking and Currency House of Representatives, Feb. 1964

Council for Technological Advancement, Study No. 21, March 1954, Leasing of Industrial Equipment, Background Statement and Summary of CTA Study to Date

Machinery & Allied Products Institute, Council for Technological Advancement, Bulletin March 29, 1954

Machinery & Allied Products Institute, Bulletin No. 3911, Washington, D.C., Dec. 12, 1963

Commerce Clearing House: Tax Incentives to Spend, Investment Tax Credit, Accelerated Depreciation, in: Commerce Clearing House, New York 1967

Subcommittee on Banking and Currency Committee, House of Representatives, Hearings Feb. 25, 1964, H.R. 9822, Washington D.C. 1964

US Treasury Department, Bureau of Internal Revenue: "Bulletin 'F'" Income Tax, Depreciation and Obsolescence, Estimated Useful Lifes and Depreciation Rates, Washington C.D. 1942

United States Commercial Code: 12 USL 24 Klausel 7

United States: United States Shoe Machinery Corp., Civil Action No. 7198, United States District Court, District of Massachusetts, Feb. 18, 1953. Weiteres zitiertes Urteil: 323 US 386 (1945)

By-Laws of Association of Equipment Lessors, Inc.:
2600 North Charles Street, Baltimore 18, Maryland, USA

IX. Mündliche Auskünfte, Interviews und Korrespondenz

a) Mündliche Auskünfte und Interviews

O'Brien, Ray W., jr.: Vice President, Bank of America NT & SA, Los Angeles

Brogger, Neil: Vice President, Equipment Finance and Leasing Dept., Bank of America, San Francisco

Celia, C.P.: Vice President AAA Leasing Corp., San Francisco

Cooper, Joseph W., jr.: Secretary-Treasurer, McAllister Leasing Comp., San Francisco

Gill, F.W.: Vice President, First National City Bank, New York

Gorham, Robert S.: Vice President, Commercial National Bank of Peoria, Ill.

Grogg, Dick: Sales Department, CIT Leasing Corp., San Francisco

Hock, G.: Abt. Direktor, Bayerische Vereinsbank, München

Johnson, Thomas O.: Assistant Cashier, La Sall National Bank, Chicago, Ill.

Klopcic, Rasto: Geschäftsführer, Deutsche Leasing GmbH, Düsseldorf

Earle C. Mace: Assistant Vice President, The First National Bank of Boston, Boston

Mann, Robert Y.: Vice President CIT Leasing Corp., San Francisco

Moudon, Jean Marc: Direction Commerciale de la Société Locafrance, Paris

Reynick, W.J.. jr.: Finance Leasing Dept., Wells Fargo Bank, San Francisco

Schoenfeld, Henry:	Senior Vice President, United States Leasing Corp., San Francisco
Sheridan, Robert:	President, Nationwide Leasing Company, Chicago, Ill.
Snyder, Stephen F.:	Boothe Leasing Corp., San Francisco
Syer, R.D.:	Vice President in Charge of Leasing Operations, Bank of America NT & SA, Los Angeles
Thayer, Dan:	United States Leasing Corp., San Francisco
Zises, Alvin:	President, Bankers Leasing Corp., Boston
Zöller, G.:	Geschäftsführer, Leasinggesellschaft für Vermietungsprojekte mbH, Mainz

b. Korrespondenz und schriftliche Auskünfte

Candilis, Wray O.:	Senior Economics Associate, Institute of Life Insurance, New York
Berryer, Francois:	Secretary General, Interlease S.A., Luxemburg

A n h a n g

Anhang I	Standard-Leasing-Vertrag einer Bank bei der Refinanzierung von Einzelgeschäften zwischen einer Leasinggesellschaft und einem Leasingnehmer - Equipment Lease -
Anhang II	Zessionsvertrag - Assignment of Lease Rentals -
Anhang III	Standard-Leasing-Vertrag einer Leasinggesellschaft - Equipment Lease Agreement -
Anhang IV	Fragebogen zur Portfolioanalyse einer Leasinggesellschaft - Leasing Company Questionnaire -
Anhang V	Partizipationsvertrag an einem Bank Lease Plan - Participation Agreement -
Anhang VI	Leasingantrag - Financial Lease Request -
Anhang VII	"Add-on"-Faktortabelle
Anhang VIII	Arbeitsformular - Lease Work Sheet -
Anhang IX	Leasingvertrag einer Bank - Lease -
Anhang X	Vertragsspezifikation - Schedule A -
Anhang XI	Kaufvertrag des Leasingnehmers an die Bank - Request to Purchase -

Anhang XII	Sicherungs- und Garantieverpflichtung zur Schadloshaltung der Bank und Aufnahme des Leasingverhältnisses durch den Leasingnehmer - Purchase Agreement -
Anhang XIII	Kaufantrag der Bank an den Hersteller des Leasingobjektes - Purchase Order -
Anhang XIV	Verkaufsrechnung des Herstellers - Bill of Sale -
Anhang XV	Empfangbestätigung des Leasingnehmers - Letter of Acceptance and Approval -
Anhang XVI	Leasing-Tilgungsplan - Lease Amortization Schedule -
Anhang XVII	Direct Leasing, Bankwerbung
Anhang XVIII	Plakette zur Eigentumsbekundung der Bank am Leasingobjekt
Anhang XIX	Bankenumfrage
Anhang XX	Fragebogen der Leasinggesellschaften - Befragung -

ANHANG I

EQUIPMENT LEASE

THIS AGREEMENT OF LEASE, dated as of ....., 19 .... , by and between ....., a ..... corporation (the "Lessor"), and ....., a ..... corporation (the "Lessee"),

W I T N E S S E T H :

Section 1. Description of Leased Property. The Lessor does hereby lease and let to the Lessee the machinery, equipment and other personal property (hereinafter referred to collectively as the "units of equipment" and individually as a "unit of equipment") described in Exhibit A attached hereto and made a part hereof, together with the parts, accessories, attachments and devices now or hereafter affixed thereto, all for the rental hereinafter stipulated and upon the term and conditions hereinafter set forth.

The Lessee hereby acknowledges that the units of equipment described in Exhibit A have been delivered to and accepted by the Lessee under and subject to all the terms and conditions of this Lease and are in the possession of the location or locations shown in Exhibit A.

Section 2. Lease Term. The lease term for all units of equipment shall be a fixed initial term of ..... years, commencing on ..... and expiring .....

The lease term may be extended or renewed for such further period or periods only upon such terms and conditions as may be mutually agreed upon by the Lessor and the Lessee.

Section 3. Fixed Rents and Payment Dates. The Lessee agrees that it will pay fixed rents for the units of equipment leased hereunder in an aggregate amount of $ ..... , payable in ..... consecutive monthly instalments on the first day of each month, beginning ..... , 19 .... , as follows:

Rent Payment Dates (Inclusive)	Monthly Payment

The amount of any instalment of fixed rent remaining unpaid more than 5 days after the due date thereof shall bear interest at the rate of 7 % per annum from and after such due date.

Section 4. Place of Payment of Rents. All fixed rents payable by the Lessee under Section 3 hereof shall be paid to the Lessor at its office at ..... or at such other place as the Lessor or its assigns may hereafter direct. Payment of any additional amounts required by Section 5 hereof shall be made at said place only to the extent that such payments are not being, or have not been, made by the Lessee directly and are

instead being paid to the Lessor by way of reimbursement for, or to provide the Lessor with the funds necessary to pay the amounts required by Section 5. All rents and other sums payable to the Lessor shall be paid in funds current in .....

Section 5. Additional Sums Payable by the Lessee. In addition to the fixed rents payable by the Lessee under the provisions of Section 3 hereof:

(a) Taxes. The Lessee agrees to pay any and all sales taxes, use taxes, excise taxes, personal property taxes, assessments and other governmental charges whatsoever by whomsoever payable on or relating to the equipment leased hereunder, including all such taxes, fees, assessments and charges upon the Lessor by reason of the ownership of such equipment and all such taxes, fees, assessments and charges on the use, rental, shipment, transportation, delivery or operation of the equipment leased hereunder. This Section 5 (a) shall not be deemed to obligate the Lessee to pay any income, gross receipts, franchise, and like taxes against the Lessor on or measured by rents payable hereunder or the net income therefrom which is in substitution for, or relieves the Lessee from, a tax on the equipment which the Lessee would otherwise be obligates to pay under the terms of this Section. The Lessee agrees to file for the Lessor all ad valorem tax returns on the equipment. Any statements for such taxes received by the Lessor shall be promptly forwarded to the Lessee by the Lessor. The Lessee shall not be obligated to pay any amount under this Section 5 (a) so long as it shall in good faith and by appropriate proceedings contest the validity or the amount thereof unless thereby any equipment constituting part of the property leased hereunder may be subjected to forfeiture or sale.

(b) Maintenance and Servicing. The Lessee agrees to pay all costs, expenses, fees and charges incurred in connection with the use and operation of the equipment during the lease term thereof, including but not limited to repairs, maintenance, storage and servicing. The Lessor hereby transfers and assigns to the Lessee for and during the term of this Lease all of its right, title and interest in, under and to any manufacturer's warranty in respect of the equipment and agrees to execute and deliver such further instruments and to do such further acts as may be necessary to enable the Lessee to obtain customary warranty service furnished for the equipment by the manufacturer.

(c) Documentary Taxes. The Lessee agrees to pay all stamp or documentary taxes, state or federal, levied or assessed on this Lease, any lease supplemental hereto or in extension hereof.

Section 6. Insurance. The Lessee agrees that it will at all times during the term of this Lease , and at its own cost and expense, keep each unit of equip-ment insured at not less than the full insurable value thereof against loss by fire, windstorm and explosion and with extended coverage and against such other risks as are customarily insured against by companies owning property of a similar character and engaged in by the Lessee. All such insurance shall cover both the interest of Lessor and of Lessee in the units or, as the case may be, shall protect Lessor and Lessee in respect of risks arising out of the condition, maintenance, use or operation of such units, and shall provide that losses, if any, in respect of the equipment shall be payable to the Lessee and the Lessor (or in the event the Lessor has notified Lessee that it has assigned the rents payable hereunder, then under a standard mortgage loss payable clause or similar clause to the Lessor's assignee) as their respective interests may appear. Lessee shall furnish Lessor with certificates or other satisfactory evidence of the maintenance of the insurance required hereunder.

The proceeds of any insurance received by the Lessor on account of or for any loss or casualty shall be released to the Lessee upon a written application signed by the President or a Vice President of the Lessee for the payment of, or to reimburse the Lessee for the payment of, the cost of repairing, restoring or replacing the equipment which has been lost, damaged or destroyed, unless the Lessee is at the time in default in the payment of any other liability hereunder of the Lessee to the Lessor, in which event such proceeds shall be applied against such other unpaid liability.

Section 7. Indemnity. The Lessee does hereby assume, and does hereby agree to indemnify, protect, save and keep harmless the Lessor, his agents and servants and any assigns of the Lessor from and against, any and all losses, damages, injuries, claims, demands and expenses, including legal expenses, of whatsoever kind and nature arising on account of the use, condition (including without limitation latent and other defects and whether or not discoverable by the Lessor) or operation of the equipment or any part thereof, and by whomsoever used or operated, during the lease term of this Lease in respect to such equipment. The Lessee shall not, however, be required to pay or discharge any claim or demand referred to in this Section 7 so long as the validity or the amount thereof shall be contested in good faith and by appropriate legal proceedings in any reasonable manner which will not adversely affect the title of the Lessor to the equipment or any part thereof or result in the forfeiture or sale of any of the equipment. The indemnities and assumptions of liability in this Section 7 contained shall continue in full force and effect notwithstanding the termination of this Lease, or the termination of the term hereof, whether by expiration of time, by operation of law or otherwise. The Lessor shall give the Lessee prompt notice of any claim or liability hereby indemnified against, and the Lessee shall be entitled to control the defense thereof.

Section 8. Use of the equipment. The Lessee agrees that the equipment will be used solely in the conduct of the Lessee's business and will at all times be and remain in the possession and control of the Lessee within the continental limits of the United States. The Lessee agrees that it will not, without the prior written consent of the Lessor, remove any unit of equipment from the place of installation shown in the Supplementary Schedule covering such unit. The Lessee warrants that each unit of equipment will at all times be used and operated under and in compliance with the laws of the jurisdictions in which such unit may be operated, and in compliance with all lawful acts, rules, regulations and orders of any commissions, boards or other legislative, executive or judicial bodies or officers having power to regulate or supervise the use of such property; provided, however, that the Lessee may in good faith contest in any reasonable manner the application of any such rule, regulation or order to the extent that such contest does not adversely affect the title of the Lessor to any unit of equipment. The Lessee agrees that the Lessee will not assign, transfer, or sublease its rights under this Lease except to a wholly-owned subsidiary of Lessee, or permit its rights or interest hereunder to be subject to any lien, charge or encumbrance. The Lessee further agrees that it will keep each unit of equipment free and clear of any and all liens, charges and encumbrances which may be levied against or imposed upon such unit as a result of the failure of the Lessee for any reason to perform or observe any of the covenants and agreements required to be performed or observed by the Lessee hereunder and, without limiting the foregoing, the Lessee covenants and agrees that it will keep each unit of equipment free and clear of any liens, charges, encumbrances or claims of the owner or owners of any interest on the real estate on which such unit is installed and any purchaser of or present or future creditor obtaining a lien on such real estate.

Section 9. Loss and Damage, Repairs, Substitution. Lessee shall bear the risk of damage, loss, theft or destruction, partial or complete, of any unit of equipment subject to the terms of this Lease from whatsoever source arising, and any and all replacements, repairs, or substitutions of parts of any unit of equipment thereof shall be at the cost and expense of the Lessee and shall constitute accessions to such unit of equipment and title thereto shall vest and remain in the Lessor. Lessee shall at all times, at its own expense, keep each unit of equipment leased hereunder in good and efficient working order, condition and repair, reasonable wear and tear excepted.

Lessor agrees that Lessee shall be entitled to the proceeds of any claim or right of Lessor or Lessee against third persons for injury, damage or loss with respect to the equipment or the use or operation thereof, and Lessee shall be subrogated to all the Lessor's right of recovery therefor against any other person, firm or corporation. The Lessor shall execute and deliver from time to time such instruments and do such other matters and things as may be necessary or appropriate more fully to vest in the Lessee such proceeds or to effect such subrogation; and in the event of any loss, damage or destruction in respect of which the Lessee is entitled to proceeds or subrogation as aforesaid, the Lessor shall refrain from doing any act or executing any instrument which would prejudice the right of the Lessee to such proceeds or to such subrogation; provided, however, that all cost and expenses, including court costs and attorneys' fees, in connection with enforcing or realizing upon any such claim or right to proceeds or obtaining endorsement of or realizing upon such right of subrogation, shall be borne and paid by Lessee.

Section 10. Ownership. Lessee acknowledges and agrees that it has not, and by the execution hereof it does not have or obtain, and by payments and performance hereunder it does not and will not have or obtain, any title to the equipment subject to this Lease, nor any property right or interest, legal or equitable, therein, except solely as Lessee hereunder and subject to the terms hereof.

The Lessee covenants and warrants that prior to or concurrently with the delivery of each unit of equipment to the Lessee, the Lessee will cause such unit to be plainly, permanently and conspicuously marked, by stencilling or by metal tag or plate affixed thereto, with the following legend in letters not less than 3/4 inch in height:

"Owner and Lessor
.....
.....
....."

The Lessee covenants and agrees to replace any such stencilling, tag or plate which may be removed or destroyed or become illegible. The Lessee shall keep the units free from any marking or labeling which might be interpreted as a claim of ownership thereof by the Lessee or any party other than the Lessor or its assigns.

It is expressly understood that all of the equipment shall be and remain personal property notwithstanding the manner in which the equipment may be attached or affixed to realty, and that upon termination of the lease term Lessee shall have the duty and Lessor shall have the right to remove the equipment from the premises whereon the same is located whether or not affixed or attached to the realty or any building at the sole cost and expense of Lessee. The Lessor shall not be liable for any damage caused to the realty or any building by the removal of the equipment.

Section 11. Defaults. In the event that:

(a) Lessee shall default in the payment of any instalment of rent and such default shall continue for more than 10 days after the due date thereof; or

(b) Lessee shall default in the observance or performance of any other covenant required to be observed or performed by the Lessee hereunder and such default shall continue for more than 30 days after notice thereof to the Lessee by the Lessor; or

(c) the Lessee shall become insolvent or bankrupt or admit in writing its inability to pay its debts as they mature, or shall make an assignment for the benefit of its creditors; or

(d) Bankruptcy, reorganization, arrangement or insolvency proceedings or other proceedings for relief of debtors shall be instituted by or against Lessee; or Lessee shall make any voluntary assignment or transfer of Lessee's interest as Lessee hereunder (in a manner or to a person not permitted by the terms hereof) or of all or substantially all of its property; or Lessee shall permit or there shall occur any involuntary transfer of such interest or of all or sustantially all of Lessee's property by bankruptcy or by the appointment of a receiver or trustee or by execution or by any judicial or administrative decree or process or otherwise (unless such proceedings shall be dismissed or such assignment, transfer, decree or process shall within 30 days from the filing or other effective date thereof be nullified, stayed or otherwise rendered ineffective, or unless any such receiver or trustee shall within 30 days from the date of his appointment adopt and assume this Lease pursuant to due authority of law and of the court appointing him);

then in any such case (herein sometimes called "events of default") the Lessor at its option may:

A. Proceed by appropriate court action or actions, either at law or in equity, to enforce performance by the Lessee of the applicable covenants and terms of the Lease or to recover damages for the breach thereof; or

B. By notice in writing to the Lessee terminate this Lease, whereupon all right, title and interest of

the Lessee to or in the use of the equipment shall absolutely cease and determine as though this Lease had never been made; and thereupon the Lessor may, directly or by its agents, enter upon the premises of the Lessee or other premises where the equipment may be and take possession thereof and thenceforth hold, possess and enjoy the same free from any right of the Lessee or its successors or assigns, including any receiver, trustee in bankruptcy or creditor of the Lessee. Lessor shall retain all rents and additional sums paid by the Lessee hereunder as well as all insurance proceeds and other sums, if any, then in its possession which had this Lease not been terminated would otherwise be payable to the Lessee hereunder and shall be entitled to recover all rentals accrued and unpaid for the period up to and including the termination date, as well as all other additional sums payable by Lessee, or for which Lessee is liable or in respect of which Lessee has agreed to indemnify Lessor, which may then be owing and unpaid. In the event of such termination the Lessor shall sell the equipment at public or private sale and either for cash or upon credit and in any such event the Lessor shall, in addition to all other rights or remedies hereunder, be entitled to recover from the Lessee the total unpaid rental which had this Lease not been terminated would have accrued for the balance of the term, less only the net proceeds of such sale. In addition to the foregoing the Lessor shall be entitled to recover from the Lessee any and all damages which the Lessor shall sustain by reason of the breach by the Lessee of any of the covenants and terms of this Lease and all costs and expenses including court costs and attorneys' fees incurred by the Lessor in the enforcement of its rights and remedies hereunder.

The remedies herein provided in favor of the Lessor in the event of default as hereinabove set forth shall not be deemed to be exclusive, but shall be cumulative and shall be in addition to all other remedies in its favor existing in law, in equity or in bankruptcy.

Section 12. Assignment by Lessor. The Lessor may at any time assign to any bank or other financial institution all of its right, title and interest in, under and to this Lease and all (but not less than all) of the rents and other sums at any time due or to become due or at any time owing or payable by the Lessee under any of the provisions of this Lease. Upon any such assignment the Lessor shall give written notice to the Lessee stating the name and post office address of the assignee and the Lessee acknowledges and agrees that thereupon all sums thereafter payable by the Lessee hereunder, including without limitation all fixed rents under Section 3 hereof shall be paid to such assignee. No such assignee shall be obligated to perform any duty, covenant or condition required to be observed or performed by the Lessor under any of the terms hereof, and no such assignee shall be bound by or obligated to peform or see to the performance of any warranty, express or implied, made by the Lessor herein or resulting from the provisions hereof, but on the contrary the Lessee by its execution hereof expressly acknowledges and agrees that notwithstanding any such assignment each and all of such covenants and agreements of the Lessor and all representations and warranties shall survive any such assignment of this Lease and shall be and remain the sole liability of Lessor and of every person, firm or corporation succeeding (by merger, consolidation, purchase of assets or otherwise) to all or substantially all of the assets, business or good will of Lessor. Without limiting the foregoing the Lessee further acknowledges and agrees that in the event of any such assignment the rights of any such assignee in and to the sums payable by the Lessee under any of the provisions of this Lease shall not be subject to any abatement whatsoever, and shall not be subject to any defense, setoff, counterclaim or recoupment whatsoever whether by reason of any damage to or loss or destruction to any unit of equipment or any part thereof or any defect in or failure of Lessor's title or any interruption from whatsoever cause (other than from a wrongful act of the assignee) in the use, operation or possession of any unit of equipment or any part thereof or by reason of any indebtedness or liability howsoever and whenever arising of the Lessor to the Lessee or to any other person, firm or corporation or to any governmental authority or for any cause whatsoever, it being the intent hereof that except in the event of a wrongful act of the assignee the Lessee shall be unconditionally and absolutely obligated to pay the assignee all of the rents and other sums which are the subject matter of the assignment.

Subject to the foregoing provisions wherever the term "Lessor" is used herein said term shall after such assignment mean and include any such assignee.

Section 13. Surrender. At the expiration or termination of this Lease, whether by passage of time or otherwise, the Lessee will surrender possession of all units of equipment to the Lessor in good order and repair, ordinary wear and tear excepted, at the place where such units were originally delivered to the Lessee or at such other place as may mutually be agreed upon by the Lessor and the Lessee.

Section 14. Miscellaneous.

(a) The Lessee shall furnish to the Lessor such information and data as the Lessor may from time to time reasonably request as to the existence and status of any claim for damages (whether against the equipment or against the Lessor or the Lessee) arising out of the use, operation or condition of said equipment, the taxes of the nature provided to be paid by the Lessee under the provisions of paragraph (a) of Section 5 which have been assessed and the amount of such taxes paid, and such other data pertinent to the equipment and the use and operation thereof as the Lessor may from time to time reasonably request.

(b) The Lessor shall have the right to inspect the equipment at any reasonable time or times during the continuance of this Lease and for this purpose to enter upon any building or place where the equipment is located.

(c) The Lessee agrees to maintain a standard and modern system of accounting in accordance with generally accepted principles of accounting and will furnish to Lessor:

(1) As soon as available and in any event within 45 days after the close of each quarter fiscal period (except the last such period in each fiscal year) of the Lessee, with a copy of the balance sheet, surplus analysis and profit and loss statement of the Lessee for such period, all in reasonable detail and showing in comparative form the figures for the corresponding date and period in the previous fiscal year, prepared by the Lessee and certified to by the chief financial officer thereof;

(2) As soon as available and in any event within 90 days after close of each fiscal year of the Lessee, with a copy of the annual audit report (including balance sheet, surplus analysis and profit and loss statement) of the Lessee showing in comparative form the figures for the previous year of the Lessee, all as prepared and certified by independent public accountants of recognized standing satisfactory to you;

(3) Such additional information as Lessor may reasonably request concerning the Lessee in order to enable Lessor to determine whether the covenants, terms and provisions of this Lease have been complied with by the Lessee, and for that purpose all pertinent books, documents and vouchers relating to its business and affairs shall at all times during regular business hours be open to the inspection of such accountant or other agent (who may make copies of all or any part thereof) as the Lessor may from time to time designate and compensate.

(d) Any notices provided for in this Lease shall be in writing and shall be deemed to have been duly given when delivered personally or when deposited in the United States mail, registered, postage prepaid, addressed as follows:

If to the Lessor, at: .....
.....

If to the Lessee, at: .....
.....

or at such other place as either party may designate to the other by notice given in accordance with this Section.

This Lease shall be binding upon and shall inure to the benefit of the Lessor and the Lessee and their respective successors and assigns, including, subject always to the provisions of Section 12 hereof, each and every assignee referred to in said Section 12.

This Lease may be executed in any number of counterparts, each counterpart constituting an original but all together one and the same instrument and contract. The Lessor and the Lessee agree to execute, acknowledge and deliver such further counterparts hereof as may be reasonably required at any time in order to comply with the provisions of any applicable law or laws at any time in force requiring the recording or filing of this instrument or a copy hereof in any public office of the United States or of any state or of any political or governmental subdivision of any state, and the Lessee agrees to pay the fees or charges imposed by law for any such mandatory recording or filing, and the necessary out-of-pocket expenses of the Lessor or the Lessee in effecting such filing or recording.

IN WITNESS WHEREOF, the Lessor and the Lessee have caused this instrument to be executed by their respective officers thereunto duly authorized and their respective corporate seals to be affixed and attested, all as of the day and year first above written.

..... , Lessor

(Corporate Seal)

By .....

Attest: Its ..... President

.....

Its ..... Secretary

..... , Lessee

(Corporate Seal)

By .....

Attest: Its ..... President

.....

Its ..... Secretary

SUPPLEMENTARY SCHEDULE NO. .....

RE: LEASE AGREEMENT DATED ..... , 19 ....

BY AND BETWEEN .....

AS LESSOR, and .....

AS LESSEE

The undersigned Lessor and Lessee under the Lease Agreement described in the caption hereof hereby acknowledge and agree that the units of equipment described in this Schedule have been delivered to and are now in the possession of and have been accepted by the Lessee under and pursuant to and subject to all the terms and conditions of said Lease Agreement, and that the following are, respectively, the description of each such unit, the date of delivery of such unit to the Lessee and the monthly fixed rent stated in dollars applicable thereto:

Type of Equipment	Manufacturer	Serial Number	Monthly Fixed Rent

All units of equipment described in this Schedule have been installed at .....
.....

The monthly fixed rent for each unit described in this Schedule is payable on ..... , 19.... ,
and on the ..... day of each calendar month thereafter to and including ..... , 19....

.....

By .....
Its .....

.....

By .....
Its .....

EXHIBIT A

EQUIPMENT LEASE

The following paragraphs should be substituted in the Standard Form of Equipment Lease (Form LN 4 - 62 Rev.) where an "open-end" master lease is desired. The Section numbers are the same as those used in the standard form.

Section 1. Description of Leased Property. The Lessor does hereby lease and let to the Lessee the machinery, equipment and other personal property (hereinafter referred to collectively as the "units of equipment" and individually as a "unit of equipment") from time to time delivered to and accepted by the Lessee under and pursuant to the terms of this Lease and which by means of written schedules ("Supplementary Schedules") executed by the Lessor and the Lessee are declared to be and constitute a part of the property leased hereunder, all for the rental hereinafter stipulated and upon the terms and conditions hereinafter set forth. Supplementary Schedules shall be substantially in the form attached hereto as Exhibit A.

Section 2. Lease Term. The lease term for each unit of equipment shall be the term set forth in the Supplementary Schedule covering such unit commencing on the date when such unit of equipment is delivered to and accepted by the Lessee (the date of such delivery and acceptance to be set forth in the Supplementary Schedule covering such unit of equipment.

The lease term may be extended or renewed for such further period or period only upon such terms and conditions as may be mutually agreed upon by the Lessor and the Lessee.

Section 3. Fixed Rent Payment. The Lessee agrees that it will pay the Lessor fixed rent for each unit of equipment (over and above all other and additions sums to be paid by the Lessee as hereinafter set forth) in the amount and on the payment dates set forth in the Supplementary Schedule covering such unit of equipment.

Section 12. Assignments by Lessor. The Lessor may at any time and from time to time, assign the rents and other sums at any time due and to become due, or at any time owing or payable, by the Lessee to the Lessor under any of the provision of this Lease. Any such assignment shall be in respect of either (i) the rents and other sums due and to become due in respect of all of the equipment at any time or from time to time leased hereunder or (ii) the rents and other sums due and to become due in respect of the equipment described in any one or more of the Supplementary Schedules. Upon any such assignment, the Lessor shall give written notice to the Lessee stating the name and post office address of the assignee and all rents and other sums payable by the Lessee which are the subject matter of such assignment shall be paid to such assignee. In the event that separate assignments are executed by the Lessor in respect of the rents and other sums payable under the various Supplementary Schedules, the Lessor and the Lessee agree that so long as such separate assignments remain in force and effect, this Lease shall be deemed to be and shall be construed as a divisible and severable contract between the Lessor and the Lessee for the leasing of equipment covered by each such separate assignment, and each assignee shall be entitled to exercise all of the rights and remedies of the Lessor in respect of the equipment covered by the separate assignment to such assignee, all to the same extent and with the same force and effect as though a separate Lease had been entered into by the Lessor and the Lessee in respect of such equipment. No such assignee shall be obligated to perform any duty, covenant or condition required to be performed by the Lessor under any of the terms hereof, but on the contrary, the Lessee by its execution hereof acknowledges and agrees that not withstanding any such assignment each and all such covenants, agreements, representations and warranties of the Lessor shall survive any such assignment and shall be and remain the sole liability of the Lessor and of every person, firm or corporation succeeding (by merger, consolidation, purchase of assets or otherwise) to all or substantially all of the business assets or goodwill of the Lessor. Without limiting the foregoing, the Lessee further acknowledges and agrees that the rights of any such assignee in and to the sums payable by the Lessee under any provisions of this Lease shall not be subject to any abatement whatsoever, and shall not be subject to any defense, setoff, counterclaim or recoupment whatsoever whether by reason of any defect in or failure of Lessor's title, or any interruption from whatsoever cause(other than from a wrongful act of the assignee) in the use, operation or possession of the equipment or any part thereof, or any damage to or loss or destruction of the equipment or any part thereof, or by reason of any other

indebtedness or liability, howsoever and whenever arising, of the Lessor to the Lessee or to any other person, firm or corporation or to any governmental authority or for any cause whatsoever, it being the intent hereof that, except in the event of a wrong act on the part of the assignee, the Lessee shall be unconditionally and absolutely obligated to pay the assignee all of the rents and other sums which are the subject matter of the assignment.

SUPPLEMENTARY SCHEDULE NO. .....
RE: LEASE AGREEMENT DATED ..... , 19 ....
BY AND BETWEEN .....
AS LESSOR, and .....
AS LESSEE

The undersigned Lessor and Lessee under the Lease Agreement described in the caption hereof hereby acknowledge and agree that the units of equipment described in this Schedule have been delivered to and are now in the possession of and have been accepted by the Lessee under and pursuant to and subject to all the terms and conditions of said Lease Agreement, and that the following are, respectively, the description of each unit, the date of delivery of such unit to the Lessee and the monthly fixed rent stated in dollars applicable thereto:

Type of Equipment	Manufacturer	Serial Number	Monthly Fixed Rent

The monthly fixed rent for each unit of equipment described in this Schedule is payable on ..... , 19 .... , and on the ..... day of each calendar month thereafter to and including ..... , 19 ....

All units of equipment described in this Schedule have been installed at .....

.....

By .....
Its .....

.....

By .....
Its .....

EXHIBIT A

(Master Lease)

ANHANG II

ASSIGNMENT OF LEASE RENTALS

FOR VALUE RECEIVED receipt of which is hereby acknowledged, the undersigned ..... , hereinafter referred to as Assignor, hereby transfers, sets over and assigns to ..... , hereinafter referred to as Bank, all rentals and monies now due or hereafter to become due under that certain Lease of Personal Property dated ..... , 19 .... , by and between the undersigned as lessor and .... as lessee, which lease provides for an rental period of ..... months with rents payable monthly as more expressly set forth in said lease.

Assignor hereby constitutes and appoints Bank its true, lawful and irrevocable attorney, to demand, receive and enforce payment and to give receipts, releases and satisfactions and to sue for all sums payable under the terms of said lease either in the name of Assignor or in the name of Bank, with the same force and effect as Assignor/should do if this assignment had not been made.

Assignor represents and warrants to Bank that is has not heretofore alienated or assigned any of its right, or interests in the above-described lease and that it will not assign any other interest in the lease or sell, transfer, mortgage or encumber the property or equipment described in said lease except with the consent of Bank.

Nothing herein contained shall be construed to impose upon Bank any of the obligation of Assignor under said lease.

Assignor hereby agrees that, should default be made in the payment of rentals or other monies due, or to become due, from the lessee under said lease, Bank may, at its option, without demand upon, or notice to, Assignor, declare the entire balance remaining unpaid on Assignor's obligation or obligations secured by this assignment immediately due and payable.

This assignment is irrevocable and shall remain in full force and effect until and unless it is released in writing by Bank.

Dated this ..... day of ..... , 19 ....

.....
Assignor

By .....

By .....

Receipt is hereby acknowledged this ..... day of ..... , 19 .... , of a duplicate original of the foregoing Assignment covering all monies and rentals due and to become due under that certain Lease Agreement dated ..... , 19 .... , entered into by and between ..... as lessor and the undersigned as lessee.

The unpaid balance of rental payments specified in said lease is ..... DOLLARS ($ .....), and the next payment thereunder in the amount of ..... DOLLARS ($ .....), is due on the ..... day of ..... , 19 ,,,, .

The undersigned agrees to pay all rentals and monies due or to become due under said Lease Agreement to ..... at its ..... Branch, and further agrees that it has no counterclaim or offset against rentals due thereunder, and, as to said Bank, hereby waives all rights of termination under said lease and any counterclaims or offsets against said rentals thereunder which may hereafter arise; provided, however, that the undersigned may terminate said lease by prepayment of all rentals provided to be paid thereunder, if such termination be provided therein.

.....
Lessee

By .....

By .....

ANHANG III

EQUIPMENT LEASE AGREEMENT

THIS EQUIPMENT LEASE AGREEMENT, hereinafter referred to as "Agreement", by and between BOOTHE LEASING CORPORATION, a California Corporation, hereinafter referred to as "Lessor", and .... of ..... hereinafter referred to as "Lessee",

WITNESSETH:

I. LEASING: In consideration of the covenants herein contained, Lessor agrees to lease to Lessee and Lessee agrees to hire from Lessor such unit or units of equipment, hereinafter referred to as "Unit", described in the Equipment Lease Schedule or Schedules, hereinafter referred to as "Schedule", to be attached hereto and to become a part hereof as same are executed from time to time by the parties hereto.

II. TERM, RENT AND PAYMENT: (a) The lease of and rent for each Unit shall commence on the day specified in the Schedule pertaining thereto and shall continue for the period specified as the "term" in said Schedule. If any such term be extended , the word 'term' or 'period', as used in this Agreement, shall be deemed to refer to the extended term, and all provisions of this Agreement shall apply during and until the expiration of said extended period, except as may be otherwise specifically provided in this Agreement or in any subsequent written agreement of the parties.

(b) The rental for each Unit shall be in the amount set forth in the Schedule and shall be payable in advance at the times set forth in said Schedule. As additional rental, Lessee shall pay and discharge, when due, all license fees, assessments and sales, use, property and other tax or taxes now or hereafter imposed by any State, Federal or local government upon any Unit or payments hereunder, whether the same be payable by or billed or assessed to Lessor or to Lessee, together with any penalties or interest in connection therewith; however, if under local law or custom Lessee may not make any such payments Lessee will promptly notify Lessor and Lessee shall reimburse Lessor on demand for all payments thereof made by Lessor. If any such license, assessment or tax is, by law, to be assessed or billed to Lessor, Lessee at its expense will do any and all things required to be done by Lessor in connection with the levy, assessment, billing or payment thereof and is hereby authorized by Lessor to act for and on behalf of Lessor in any and all such respects including, but not limited to, the contest or protest, in good faith, of the validity or the amount thereof; Lessee will cause all billings of such governmental obligations of Lessor to be made to it in care of Lessee and will from time to time, on request of Lessor, submit written evidence of the payment of all such governmental obligations.

(c) Rent shall be paid to the Lessor at its office at 315 Montgomery Street, San Francisco, California, or as otherwise directed, and shall not be pro-rated for any cause or reason except as herein specifically provided.

III. DEPOSIT: Upon delivery of each Unit, Lessee will deposit with Lessor the sum specified in the Schedule therefor as security to be applied by and at the option of Lessor to the payment and/or performance of any obligations of Lessee hereunder. Such deposit shall not excuse the performance at the time and in the manner prescribed herein of any obligation of Lessee or prevent default thereof, and any of such deposit not so applied will be returned to Lessee after the termination of this Agreement.

IV. REPORTS: (a) Upon demand Lessee will advise Lessor where each Unit is located and permit Lessor to examine each Unit.

(b) Without demand Lessee will (1) immediately notify Lessor of each accident arising out of the alleged or apparent improper manufacturing, functioning or operation of any Unit, the time, place and nature of the accident and damage, the names and addresses of parties involved, persons injured, witnesses and owners of property damaged, and such other information as may be known, and promptly advise Lessor of all correspondence, papers, notices and documents whatsoever received by Lessee in connection with any claim or demand involving or relating to improper manufacturing, operation or functioning of any Unit or charging Lessor with liability, and together with Lessee's employees, aid in the investigation and defense of all such claims and shall aid in the recovery of damages from third persons liable therefor; and (2) notify Lessor in writing, within ten (10) days after any day on which any tax lien shall attach to any Unit, of the location of such Unit, on such day; and (3) notify Lessor forthwith in writing of the location of any Unit moved by Lessee from the place where delivered to Lessee or from the location specified in this Agreement or any Schedule or supplement agreement subsequently executed.

(c) Upon request Lessee will deliver to Lessor in duplicate copies of Lessee's most recent financial reports, including Lessee's most recent annual report and/or balance sheet and profit and loss statement, certified to by either a recognized firm of Certified Public Accountants or by the chief fiscal officer of the Lessee.

V. SERVICE: (a) Lessee will pay for and provide all electric power, oil, gasoline and lubricants consumed by and reqired for each Unit, and all repairs, parts and supplies necessary therefor.

(b) Lessee will at its sole expense at all times during the term of this Agreement maintain each Unit in good operation order, repair, condition and appearance and keep the same protected from the elements, except during use in the normally contemplated manner. Lessee will maintain on each Unit any insignia or identification furnished by Lessor and will not remove said insignia or identification without the prior written consent of Lessor.

(c) Lessee will not, without the prior written consent of Lessor, affix or install any accessory, equipment, or device on any Unit leased hereunder if such addition will impair the originally intended function or use of any such Unit. All repairs, parts, supplies, accessories, equipment and devices furnished or affixed to any Unit shall thereupon become the property of Lessor (except such as may be removed without in any wise affecting or impairing the originally intended function or use of such unit). Further, Lessee will not, without the prior written consent of Lessor and subject to such conditions as Lessor may impose for its protection, affix or install any Unit leased hereunder to or in any other personal property or to or in any real property.

(d) Lessee acknowledges and agrees (1) that each Unit is of a size, design, capacity and manufacture selected by Lessee, (2) that Lessee is satisfied that the same is suitable for its purposes, (3) that Lessor is not a manufacturer thereof nor a dealer in property of such kind, and (4) that Lessor has not made, and does not hereby make, any representation or warranty or covenant with respect to the merchantability, condition, quality, durability or suitability of any such Unit in any respect or in connection with or for the purposes and uses of Lessee, or any other representation or warranty or covenant of any kind or character, express or implied, with respect thereto. Lessee agrees that Lessor shall not be liable to Lessee for any liability, claim, loss, damage or expense of any kind or nature caused, directly or indirectly, by any Unit or any inadequacy thereof for any purpose, or any deficiency or defect therein, or the use or maintenance thereof, or any repairs, servicing or adjustments thereto, or any delay in providing or failure to provide any thereof, or any interruption or loss of service or use thereof, or any loss of business, or any damage whatsoever and howsoever caused.

(e) Lessor hereby assigns to Lessee, for and during the term of this Agreement, any applicable factory warranty, express or implied, issued on or applicable to each new Unit, and hereby authorizes Lessee during the term of this Agreement to obtain the customary service furnished in connection therewith by the manufacturer at Lessee's expense.

VI. USE AND OPERATION: (a) Lessee will not use, operate, maintain or store any Unit lease hereunder improperly, carelessly or in violation of this Agreement, or of any applicable regulatory laws and bodies whatsoever, or the instructions therefor furnished by Lessor; nor use or operate any Unit other than in an manner and for the use contemplated by the manufacturer thereof; nor let or use the same for hire other than to the extent and in the manner similar porperty has heretofore been let or used for hire in the regular and ordinary course of Lessee's business; nor, without the prior written consent of Lessor, assign this Agreement or sub-lease or let any Unit (it being understood that written consent in one instance will not constitute a waiver of any of the terms of this Agreement) or permit anyone other than its authorizes agents or employees to operate the same, or permit any Unit to be subject to any lien, charge or encumbrance whatsoever, or remove any Unit from .....

(b) Lessee assumes all risks and liability for each Unit leased hereunder and for the use, operation and storage thereof, and for injuries or deaths of persons and damage to property, howsoever arising from or incident to such use, operation or storage, whether such injury or death to persons be of agents or employees of Lessee or of third parties, and such damage to property be of Lessee or of others. Lessee will save and Hold Lessor harmless from all losses, damages, claims, penalties, liabilities, and expenses, including attorneys' fees, howsoever arising or incurred because of or incident to any Unit or the use, operation or storage or alleged use, operation or storage thereof.

VII. INSURANCE: At its own expense, Lessee will maintain insurance on each Unit as specified in the Schedule pertaining thereto for the actual value of such Unit and in no event for less than the "Stipulated Loss Value" specified in such Schedule, and will maintain public liability and property damage insurance with respect to each Unit. Except as otherwise provided in any Schedule, all such insurance shall name Lessor and Lessee as insureds, shall be in amounts and companies approved by Lessor, and shall provide that it may be altered or cancelled by the insurer only after five (5) days' written notice to, and that losses shall be adjusted only with and paid to, Lessor and its assignee, if any. Certificates or other evidence satisfactory to Lessor showing the existence of such insurance, the terms and conditions of the policy, and payment of the premium therefor shall be delivered to Lessor forthwith and periodically prior to each expiration of such insurance.

VIII. DAMAGE TO EQUIPMENT: Lessee assumes all risks of loss, theft or destruction of, and damage to, each Unit, and will hold Lessor harmless from any thereof and from all claims and liens for storage, labor and materials incurred by Lessee in connection with each Unit. Should a Unit be damaged so as to preclude its use for the purpose intended by reason of any cause for which Lessor shall be indemnified pursuant to any collectible insurance specified in the Schedule pertaining to such Unit and should Lessor have made a full insurance recovery with respect thereto in an amount not less than the "Stipulated Loss Value" specified in the Schedule pertaining to such Unit, this Agreement shall terminate as to such Unit; provided, however, that upon mutual agreement of Lessor and Lessee the proceeds of such insurance recovery may be applied to the repair or replacement of such Unit. Should a Unit be damaged so as to preclude its use for the purpose intended by reason of any cause for which Lessor shall be only partially indemnified pursuant to any collectible insurance specified in the Schedule pertaining to such Unit and should Lessor have made an insurance recovery with respect thereto in an amount which is capable of repair, Lessee will repair or replace the same at its cost and the proceeds of the insurance recovery shall be applied to the cost of such repair or replacement. Should a Unit be damaged by reason of any cause against which no insurance is required under the Schedule pertaining to such Unit or against which Lessor shall have no indemnification for any other reason and should such Unit be capable or repair, such damage shall not annul or terminate this Agreement as to such Unit and Lessee will repair such damage or replace such Unit at its cost. Should a Unit be damaged beyond repair or be lost, stolen, or wholly destroyed by reason of any cause for which Lessor shall not be fully indemnified pursuant to any insurance specified in the Schedule pertaining to such Unit, then this Agreement shall cease and terminate as to such Unit and Lessee shall pay Lessor the "Stipulated Loss Value" specified in the Schedule pertaining to such Unit, less the amount of any insurance recovery received by Lessor. Should the amount of any insurance recovery with respect to the provisions of this paragraph exceed the "Stipulated Loss Value" specified in the Schedule, Lessor shall pay Lessee such excess amount.

IX. RETURN OF EQUIPMENT: Lessee agrees, by the acceptance of each Unit, that such Unit is in good operating order, repair, condition and appearance. At the expiration or sooner termination of the term pertaining thereto, Lessee will return each Unit to Lessor free of all advertising or insignia placed thereon by Lessee and in the same operating order, repair, condition and appearance as when received, excepting only for reasonable wear and tear and damage by any cause covered by collectible insurance specified in the Schedule pertaining thereto, and will pay for any repairs necessary to restore such Unit to its original condition, except as aforesaid. Lessee will return each Unit to Lessor in the same city in which Lessee first received the same or, if Lessor shall so request, Lessee will load the same at its expense on board such carrier as Lessor shall specify and ship the same freight collect as directed by Lessor.

X. DEFAULT: (a) Should Lessee default in the payment of any sum to be paid hereunder, or fail to perform at the time and in the manner herein specified any term or covenant in this Agreement or any Schedule or supplement hereto, and such default continue for ten (10) days after receipt by Lessee of written notice of such default, or should Lessee commit an act of bankruptcy or be the subject of any proceeding under the Bankruptcy Act or become insolvent (that is, unable to pay its debts as they fall due), or should any substantial part of Lessee's property be subject to any levy, seizure, assignment, application or sale for or by any creditor or governmental agency, Lessor (1) may take possession of all of the equipment leased hereunder (damages occasioned by such taking of possession are hereby expressly waived by the Lessee), and thereupon Lessee's right to the possession thereof shall terminate, and Lessee shall remain and be liable for the payment of the "Total Rent" therefor, and all such rent shall become due and payable forthwith, and notwithstanding the foregoing provision, if any Unit be damaged, lost, stolen, or destroyed, or be subjected to any levy, seizure, assignment, application or sale for or by any creditor or governmental agency, Lessee shall also remain and be liable for the "Stipulated Loss Value" specified in the Schedule pertaining to such Unit, less the amount of any insurance recovery received by Lessor in connection therewith, (2) may (but need not) lease the same or any portion thereof for such period, rental, and to such persons as Lessor shall elect and shall apply the net proceeds of any such renting in payment of the rent and other obligations due from Lessee to Lessor hereunder by acceleration or otherwise, (3) may (but need not) sell the same or any portion thereof at public or private sale and without demand or notice of intention to sell or of sale or presence of the same at the place of sale and shall apply the net proceeds of any such sale against the said "Total Rent" or "Stipulated Loss Value" of the pertinent Unit, whichever is due under Clause (1), in which event Lessee shall pay to Lessor any deficiency, (4) may deduct all costs and expenses incurred in connection with the recovery, repair, storage, renting or sale of the same from the proceeds of such renting and/or sale, or (5) may terminate Lessee's right hereunder as to any and every Unit.

(b) No right or remedy conferred upon or reserved to Lessor by this Agreement shall be exclusive of any other right or remedy herein or by law provided; all rights and remedies of Lessor conferred upon Lessor by this Agreement or by law shall be cumulative and in addition to every other right and remedy available to Lessor.

(c) In the event of any default, Lessee will pay to Lessor a reasonable sum as and for attorneys' fees, such costs and expenses as shall have been expended or incurred by Lessor in the enforcement of any right or privilege hereunder, and interest at the legal rate on each of the foregoing and on all sums not paid when due under any provision of this Agreement. Time is of the essence hereof.

(d) Should Lessor be in default hereof as to any one Unit, Lessee may not because of such default terminate the lease of any other Unit leased hereunder.

(e) Lessee acknowledges and understands that the terms and conditions of this Agreement have been fixed by the Lessor in anticipation of its being able to assign its interest under this Agreement and in and to the Units leased hereunder to a bank or other lending institution or to others having an interest in the leased Units or this transaction, all or some of which will rely upon and be entitled to the benefit of the provisions of this paragraph; and Lessee agrees with Lessor and with such bank or other lending institution and/or such other party (for whose benefit this covenant is expressly made) and in consideration of the provisions hereof, as follows: (1) to recognize

any such assignment, (2) to accept the directions or demands of such assignee in place of those of the Lessor, (3) to surrender any leased property only to such assignee, (4) to pay all rent payable hereunder and to do any and all things required of Lessee hereunder and not to terminate this Agreement, notwithstanding any default by Lessor or the existence of any offset as between Lessor and Lessee or the existence of any other liability or obligation of any kind or character on the part of Lessor to Lessee whether or not arising hereunder, and (5) not to require any assignee of this Agreement to perform any duty, covenant or condition required to be performed by Lessor under the terms of this Agreement, all rights of Lessee in any such connection aforesaid being hereby waived as to any and all of such assignees. However, nothing hereinbefore contained shall relieve Lessor from its obligations to Lessee hereunder.

XI. QUIET POSSESSION: Lessor covenants that it is the lawful owner of the Units leased hereunder and that conditioned upon the Lessee performing the conditions hereof, Lessee shall peaceably and quietly hold, possess and use such units during the term of this lease. Lessor covenants that it will not give a mortgage or mortgages securing an amount exceeding the cost of such units and that annual payments for amortization will not exceed the annual rent payable by the Lessee. In the event that the Lessor shall default in the payment of either principal or interest of any indebtedness secured by any mortgage or mortgages which constitute a first mortgage lien on any such unit, Lessee shall have the right and privilege to pay the amount so in default, and the amount so paid by the Lessee shall, at its option, be credited against rentals due or thereafter becoming due.

XII. MISCELLANEOUS: Nothing herein contained shall give or convey to Lessee any right, title or interest in and to any Unit leased hereunder except as a Lessee. The obligations of Lessor hereunder shall be suspended to the extent that it is hindered or prevented from complying therewith because of labor disturbances (including strikes and lockouts), war, Acts of God, fires, storms accidents, governmental regulations or interference or any cause whatever beyond its control. No obligation of Lessor hereunder shall survive the term of the lease of any Unit or sooner termination of this lease, and should Lessor permit the use of any Unit beyond the term specified therefor, the obligations of Lessee hereunder shall continue and such permissive use shall not be construed as a renewal of the term thereof nor as a waiver of any right or continuation of any obligation of Lessor herunder, and Lessor may take possession of any such Unit at any time upon demand after thirty (30) days' notice. Any cancellation or termination by Lessor, pursuant to the provisions hereof, of this Agreement, any Schedule, supplement or amendment hereto or the lease of any Unit hereunder, shall not release Lessee from any then outstanding obligations to Lessor hereunder. This Agreement shall be binding upon and shall inure to the benefit of the parties hereto and their respective successors and assigns, subject to paragraph VI hereof. This Agreement shall be construed in accordance with the laws of the State of ..... .

IN WITNESS WHEREOF the parties hereto have executed these presents as of the .....

day of ..... , 19 .... .

..... , LESSEE BOOTHE LEASING CORPORATION, LESSOR

By ..... By .....

(Seal) (Seal)

By ..... By .....

ANHANG IV

LEASING COMPANY QUESTIONNAIRE

Instructions: Include installation costs in selling price. In the case of "blanket lease" contracts calling for future inclusion of equipment not yet leased use the amount of the total commitment, not the amount under lease at present.

Analysis of Volume

1. Net cash advanced by financing agency as % selling price [+)]

	No. of months term of base lease				
	1 - 24	25 - 36	37 - 60	Over 60	Total
Sale and Leaseback					
Renewal leases [++)]					
Less than 80 %					
81 % - 90 %					
91 % - 100 %					
Over 100 %					
Totals					

+) Exclude from net cash advanced any surety deposit held by financing agency under contractual commitment.

++) Include only leases where original base lease expired through normal payment of required rentals over full term of original contract.

2. Volume not otherwise listed (give details on separate sheet)

a) Rewritten or extended leases $ .....

b) Leases of equipment recovered before expiration of original contract term $ .....

c) Contracts not pledged to financing agency $ .....

Analysis of Outstandings

A. Size of lease and credit standing of lessee.

Agency rating of lessee	Total known lease commitments as % lessee's tangible net worth				
	Less than 10 %	10 - 25 %	25 - 50 %	50 - 75 %	Over 75 %
D & B AaA1 or comparable					
A + A1					
A A1					
B + 1					
Other (attach separate schedule)					
Totals					

B. Concentration by industry: List industrial classifications where total rentals due under existing commitments exceed your net worth.

1) $ .....
2) $ .....
3) $ .....
4) $ .....
5) $ .....
6) $ .....
7) $ .....
8) $ .....
9) $ .....
10) $ .....

Other

A. Cash Projection

	Lease rentals due	Loan and interest payments due financing agency	Income Taxes Accrued
Within 3 months			
3 - 6 months			
6 - 12 months			
1 - 2 years			
2 - 5 years			
Subsequent			
Totals			

B. Financing Agencies

Name	Notes Payable	Rentals Assigned	Line of Credit

C. Concentration by Lessee: List individual lessees with whom you have the largest commitments

	Industry	Agency Rating	Lessee's Net Worth	Rentals Due
1)				
2)				
3)				
4)				
5)				
6)				
7)				

D. Concentration by type of equipment:

1) Transportation equipment $ .....
2) Metal-working machine tools .....
3) Office equipment .....
4) Equipment, custom-made for lessee .....
5) Production equipment (by industry)
   a) .....
   b) .....
   c) .....
   d) .....
   e) .....
6) Other (in sufficient detail so no single total exceeds your net worth)
   a) $ .....
   b) .....
   c) .....

Vgl. Keenan, B.R., Financing a Leasing Corporation, Boston 1961, S.65.
Anhang 1

ANHANG V

(Participation Agreement)

C.I.T. LEASING CORPORATION

(Name of Bank)

(Address) ....., 196 ...

Attention: .....
(Title of Officer)

Gentlemen:

We have discussed with you a program under which we will from time to time purchase machinery and equipment and lease it to customers of yours and you will acquire a financial participation in the proceeds of the lease transaction as hereinafter set forth. It is understood that nothing contained in this letter shall obligate us to enter into any lease transaction nor shall you be obligated to participate therein, but the terms and conditions hereinafter set forth will apply to and govern any lease transaction created by us in which you may agree to participate.

1. Your participation in the lease transaction shall be evedenced by a Participation Certificate to be issued by us to you substantially in the form of the Participation Certificate annexed hereto and identified as Exhibit A.

2. The amount of your participation in the lease transaction shall, subject to the limitations hereinafter set forth, be an undivided interest, equal to the percentage of your participation ("Your Participation Percentage") as set out in the Participation Certificate, in (i) the aggregate rentals specified in the Participation Certifacate, (ii) the aggregate rentals specified in any re-lease of the same machinery and equipment to another party, pursuant to paragraph 4 hereof, and (iii) the net proceeds of any sale by us of such machinery and equipment pursuant to paragraph 4 hereof. Notwithstanding the percentage of your participation shown in the Participation Certificate, you shall be entitled to one-half of all advance rentals received by us prior to the commencement of the term of the lease. You shall also be entitled to certain additional payments, as provided in paragraph 5 hereof. Within 5 days after receipt by us of payment in cash of any apount in which you are entitled to participate, we shall remit to you our check for your appropriate percentage of such amount.

3. You shall, within 5 days after receipt of our written request therefor, pay to us an amount equal to 50 % of (1) our original cost of the machinery and equipment as evidenced by the related invoice issued to us by the supplier of such machinery and equipment; (2) any sales, excise and other taxes paid or incurred by us in connection with our purchase thereof; and (3) all shipping, installation and other expenses incurred by us. Upon receipt of such payment we shall deliver our Participation Certificate to you reflecting Your Participation Percentage in the lease transaction. Our delivery to you of a Participation Certificate shall constitute a sale and assignment to you of a participation in the lease transaction to the extent set out in paragraph 2 above and in such Certificate. No payment by you to us on account of any such participation shall evidence a loan by you to us but shall only entitle you to participate in the lease transaction as herein set forth.

4. Upon our retaking the machinery and equipment because of the default of the lessee, we shall endeavor to re-lease or, at our option, sell the equipment. The acceptability of the new lessee or purchaser, the amount of rentals upon any re-lease or the selling price, as the case may be, and the terms and conditions of any such re-lease or sale (which may be for cash or on credit) shall be determined by us. If we have not, within a period of 90 days after your written request, sell the machinery and equipment covered by the lease at either a public or private sale, at our election, at a price to be determined by us. We may bid and become the purchaser at any such public sale, provided we have mailed to you, not less than 10 days before the sale, written notice of the time and place of such sale. Subject to the provisions of paragraph 5 below, you shall be entitled to receive, out of the rental payments received by us under any re-leasing and payments realized upon any such sale, as your participating share, an amount equal to your Participation Percentage with like force and effect as though the payments received by us under such re-lease or sale were payments received by us under the original lease transaction.

5. If we have received the aggregate rentals set out in the Participation Certificate, we shall also pay to you, as collected by us, an amount equal to 33 1/3 % of the net proceeds, as hereinafter defined, of all rentals received by us under any renewal lease of the machinery and equipment made by us after the expiration of the term of the lease, and under any new lease or sale of the machinery and equipment made by us after the expiration of the term of the lease. "Net proceeds" as used in this paragraph means all amounts remaining after deducting all our costs and expenses incurred in connection with the renewal of the lease or the retaking, maintaining, protecting, insuring, rehabilitating and leasing or selling of the equipment upon the expiration of the term of the lease and any renewal thereof, exclusive of salaries of our own employees and our expenses for ordinary overhead. Nothing in this paragraph contained, however, shall impose upon us any obligation to renew the lease, enter into a new lease, or to sell any machinery and equipment upon expiration of the term of the lease or any renewal thereof.

6. Nothing herein contained shall be deemed to convey to you any right, title or interest in the machinery and equipment covered by the lease, by way of security or otherwise, nor any right to claim any such right, title or interest therein, it being expressly understood and agreed that your sole rights as holder of the participation are limited to your proportionate share of payments received by us in the manner and to the extent herein set forth.

7. We shall have the exclusive right, in our name alone, to carry out the provisions of the lease, to enforce and collect all rental and other payments, to grant indulgences and extensions with respect to any such payments (but not beyond the term of the lease) upon such terms and conditions as we deem advisable, and to exercise and enforce all rights and privileges accruing to us under the terms and provisions of the lease and any other agreements, security, guaranties or claims given to us in connection with the lease, all in accordance with our sole discretion and the exercise of our business judgment. We shall handle all transactions relating to the leasing and re-leasing and sale, if any, in accordance with our usual practices and shall adhere to the same standards of conduct as would be the case if there were no participation in such lease. We have made no warranties, express or implied, nor do we assume any liability to you with respect to: the solvency or financial worth of the lessee; the validity or enforceability of the lease or of any guaranty or other security therefor; the collectibility of the rents payable under the lease; or the lessee's authority to enter into the lease transaction. We shall not be liable to you for any action or for failure or mistake on the part of any of our agents, officers, employees or attorneys with respect to any transaction relating to the lease of the machinery and equipment covered by the lease or any re-leasing or sale of such machinery and equipment provided we have acted in good faith and have not been guilty of any willful misconduct.

8. All costs and expenses incurred by us in our efforts to collect rentals payable under the lease of the machinery and equipment and any re-lease thereof or renewal of the lease or sale of the machinery and equipment covered by the lease and retaking, maintaining, protecting, insuring, rehabilitating and leasing or selling such machinery and equipment shall be borne equally by us provided, however, that if we have received the aggregate rentals set out in the Participation Certificate, and you have paid to us your share of all such costs and expenses incurred prior to the expiration of the term of the lease, the amount payable by you to us with respect to such costs and expenses

incurred by us after the expiration of the term of the lease shall be limited to an amount equal to 33 1/3 % of such costs and expenses. In no event shall you be charged with any portion of the salaries of any of our employees or of our expenses for overhead. In the event that any action, claim or demand of any kind shall be asserted against either of us, directly or indirectly, relating to the lease transaction or any re-lease, then, in such event, notwithstanding the foregoing proviso, any moneys paid in satisfaction or compromise of such suit, claim, action or demand and any expenses, costs and attorney's fees which we may incur in enforcing, maintaining, or preserving our rights under the lease or which may be incurred in enforcing, protecting or realizing on rental payments payable under the lease or any re-lease, or other security (but not any expenses of ordinary overhead of either party), shall be borne equally by each of us.

9. You shall not transfer or assign your participation in any lease transaction, either in whole or in part, without our prior written consent.

10. This agreement may be terminated by either of us at any time upon not less than 30 days' notice given to the other party by the party electing to terminate. No such termination, however, shall affect our respective rights of obligations hereunder incurred prior to the effective date of termination, nor any lease transaction which we have obligated ourselves to enter into prior to such termination.

11. This agreement shall become effective upon your acceptance thereof, such acceptance to be evidenced by your signing a counterpart thereof and returning such counterpart to us.

Very truly yours,

C.I.T. LEASING CORPORATION

By .....

ACCEPTED ..... , 196 ....

(Name of Bank)

By .....

ANHANG VI

TRANSMITTAL OF DATA : FINANCIAL LEASE REQUEST

(Prepare in duplicate - forward original)

TO: LEASING DIVISION

0 SF Headquarters

0 LA Headquarters

From: ..... Branch No. .....

Date .....

0 Corporation
0 Partnership
0 Proprietorship

Applicant .....

Address ..... Telephone Number .....

Type of business ..... How long established .....

Names and titles of principals .....

Equipment to be leased .....

New ..... Used ..... If used, explain .....

.....

Manufacturer .....

Cost (installed or ready for use) $ ..... Applicant's estimate of economic life .....

Place of use or installation .....
Street and number City County State

Desired term of lease (years) ..... Earliest date needed .....

Has request for lease been made elsewhere? .....

Current equipment lease obligations? ..... Yes ..... No .....

Banks with (name of bank or branch) .....

Dun & Bradstreet Rating ..... Fiscal year-end balance sheet attached as of .....

Lending officer's comments (include experience with applicant): .....

.....

.....
Lending Officer

ANHANG VII

"Add - on" -Faktor und equivalente Bruttojahresverzinsung

bei monatlicher Zahlung

%

Faktor / Jahre	1 Jahr	2 Jahre	3 Jahre	4 Jahre
2 %	3.6717	3.7941	3.8210	3.8232
2 1/2 %	4.5833	4.7287	4.7552	4.7510
3 %	5.4925	5.6580	5.6814	5.6685
3 1/2 %	6.3992	6.5820	6.5999	6.5760
4 %	7.3034	7.5009	7.5106	7.4738
4 1/2 %	8.2052	8.4147	8.4141	8.3623
5 %	9.1046	9.3236	9.3105	9.2418
5 1/2 %	10.0017	10.2275	10.1998	10.1126
6 %	10.8963	11.1267	11.0824	10.9749

Faktor / Jahre	5 Jahre	6 Jahre	7 Jahre	8 Jahre
2 %	3.8154	3.8030	3.7880	3.7717
2 1/2 %	4.7348	4.7132	4.6887	4.6628
3 %	5.6417	5.6089	5.5731	5.5361
3 1/2 %	6.5367	6.4908	6.4421	6.3925
4 %	7.4200	7.3596	7.2966	7.2331
4 1/2 %	8.2925	8.2160	8.1374	8.0589
5 %	9.1543	9.0604	8.9652	8.8710
5 1/2 %	10.0060	9.8930	9.7807	9.6698
6 %	10.8480	10.7159	10.5846	10.4562

ANHANG VIII

LEASE WORK SHEET

Lessee ..... Lease No. .....

Date Made .....

Equipment Leased .... Originating Branch

..... Industry Code

Equipment Location .... Equipment Code

City and State

BOOK CAPITAL INVESTMENT & EARNING DATA

	Credit Contras	Date	Amount
1. a) PRICE OF EQUIPMENT (After allowance on trade-in) $	.....	.....	.....
b) PRICE OF EQUIPMENT (Befor allowance on trade-in)	.....	.....	$ .....
2. OTHER CHARGES: (Describe)			
a)	.....	.....	$ .....
b)	.....	.....	$ .....
c)	.....	.....	$ .....
3. SUB-TOTAL (Gross cost of equipment)			$ .....
4. SS TRADE-IN ALLOWANCE			$ .....
5. SUB TOTAL (Net cost of equipment)			$ .....
6. PLUS BOOK VALUE OF PROPERTY UNDER PRIOR LEASE NO. ..... (Trade-in transactions only)			$ .....
7. TOTAL BOOK INVESTMENT			$ .....
8. AMOUNT UNRECOVERED AT END OF BASIC LEASE TERM			$ .....
9. SUB-TOTAL			$ .....
10. YIELD: Add on Rate ..... $ Gross Yield ..... $			$ .....
11. TOTAL RENTAL			$ .....
12. TOTAL USE TAX (See instructions)			$ .....
13. TOTAL AMOUNT PAYABLE			$ .....

INCOME TAX & TAX DEPRECIATION DATA

14. a) AMOUNT TO BE DEPRECIATED FOR TAX PURPOSES (See instructions) $ .....

b) DATE WHEN DEPRECIATION STARTS: .... (Month / Year)

15. ESTIMATED LESSOR USE PERIOD UNDER LEASE AND RENEWALS ..... (Years)

16. TAX DEPRECIATION METHOD ..... (Code: ND, UD, SY, SL) 17. EQUIPMENT: New (N) ..... Used(U) .....

18. INVESTMENT CREDIT RETAINED? Yes (Y) ..... No (N) ..... 19. BASIC LEASE TERMS ..... (Months)

18a AMOUNT OF INVESTMENT CREDIT: $ .....

RENTAL PAYMENT DATA

20. TOTAL NUMBER OF RENTAL PAYMENTS .....

21. RENTAL PAYMENT INTERVAL CODE:
Monthly (1) Semiannually (6)
Quarterly (3) Annually (12)

Schedule Number	Date of Schedule First Payment Mo. Day Year	Payment Interval Code	Number of Rental Payment	Rental Payment Amount
1				
2				
3				

MISCELLANEOUS DATA

22. USE TAX PAYABLE: ....
(Date / Amount / Date / Amount / Date / Amount)

23. SECURITY DEPOSIT: $ .....

24. SPECIAL CONDITIONS OR COMMENTS:

.....
Leasing Officer

Approved: .....
Divisions Head

ANHANG IX

LEASE

1. Bank of America National Trust and Savings association, a national banking association, hereinafter called BANK, hereby leases to .....
hereinafter called LESSEE, and LESSEE hereby hires from BANK, the personal property hereinafter called the EQUIPMENT, described in Schedule A, attached hereto and made a part hereof, or any subsequent schedules which may hereafter be made a part hereof, upon the following terms and conditions:.

2. Term The term of this lease with respect to each item of EQUIPMENT shall be as set forth for such unit in Schedule A, or in any subsequent schedules which may hereafter be made a part hereof.

3. Rent The rent for each item of EQUIPMENT shall be as set forth in Schedule A, or in any subsequent schedules which may hereafter be made a part hereof, and shall be payable at the times therein indicated. Any past due payment of rent shall bear interest at the rate of seven percen (7 %) per annum.

4. Ownership The EQUIPMENT shall at all times be and remain the sole and exclusive property of BANK. LESSEE shall have no right, title or interest therein or thereto except as expressly set forth in this lease.

5. Deposit of Security The amount which LESSEE has deposited with BANK as security, if any, as set forth in Schedule A, or any subsequent schedules which may hereafter become part hereof, shall be as security for LESSEE's obligations hereunder. Said sum may, at BANK's option, be applied to satisfy any such obligation which may be in default, but the making of such deposit shall not excuse LESSEE from any such obligation. Any portion of said sum which has not been so applied by BANK will be returned to LESSEE at the termination of this lease.

6. Inspection by lessee LESSEE shall inspect the EQUIPMENT within forty-eight (48) hours after receipt thereof. Unless LESSEE within said period of time gives written notice to BANK, specifying any defect in or other proper objection to the EQUIPMENT, LESSEE hereby agrees that it shall be conclusively presumed, as between BANK and LESSEE, that LESSEE has fully inspected and acknowledged that the EQUIPMENT is in good condition and repair and that LESSEE ist satisfied with and has accepted the EQUIPMENT.

7. Inspection by Bank BANK shall at any and all times during business hours have the right to enter into and upon the premises where the EQUIPMENT may be located for the purpose of inspecting the same or observing its use. LESSEE shall, whenever requested by BANK, advise BANK of the exact location of the EQUIPMENT.

8. Warranties LESSEE acknowledges that the EQUIPMENT is of a size, design, capacity, and manufacture selected by LESSEE. BANK is not a manufacturer of the EQUIPMENT or a dealer in similar equipment and has not made and does not make any representation, warranty, or covenant, with respect to the condition, quality, durability, suitability, or merchantability of the EQUIPMENT in any respect, or any other representation, warranty or covenant, express or implied. BANK will, however, take any steps reasonably within its power to make available to LESSEE any manufacturer's or similar warranty applicable to the EQUIPMENT. BANK shall not be liable to LESSEE for any liability, loss, or damage caused or alleged to be caused directly or indirectly by the EQUIPMENT by any inadequacy thereof or deficiency or defect therein or by any incident whatsoever in connection therewith.

9. Offset LESSEE hereby waives any and all existing and future claims and offsets, against any rent or other payments due hereunder, and agrees to pay the rent and other amounts hereunder regardless of any offset or claim which may be asserted by LESSEE or on its behalf.

10. Maintenance and Repair LESSEE shall keep the EQUIPMENT in good repair, condition and working order, and shall furnish any and all parts, mechanisms, and devices required to keep the EQUIPMENT in good repair, condition and working order, at the cost and expense of LESSEE.

11. Alterations LESSEE is hereby given the right to make alterations, additions or improvements to the EQUIPMENT, so long as the value of the EQUIPMENT is not reduced thereby. All additions and improvements of whatsoever kind or nature made to the EQUIPMENT shall immediately become the property of BANK and subject to the terms of this lease.

12. Loss and Damage LESSEE hereby assumes and shall bear the entire risk of loss and damage, whether or not insured against, to the EQUIPMENT from any and every cause whatsoever. No loss or damage to the EQUIPMENT or any part thereof shall impair any obligation of LESSEE under this lease, which shall continue in full force and effect. In the event of loss or damage of any kind to the EQUIPMENT, or any part thereof, LESSEE shall:

(a) Place the same in good repair, condition and working order; or

(b) Replace the same with like property in good repair, condition and working order; or

(c) Pay BANK therefor in cash the "Stipulated Loss Value" as set forth in Schedule A, or any subsequent schedule which may hereafter be made a part hereof. Upon such payment, this lease shall terminate with respect to the EQUIPMENT or part thereof so paid for, and LESSEE thereupon shall become entitled to such EQUIPMENT or part thereof.

13. Insurance LESSEE, at its own expense, shall maintain the EQUIPMENT insured for such risks and in such amounts as BANK shall require with carriers acceptable to BANK, shall maintain a loss payable endorsement in favor of BANK affording to BANK such additional protection as BANK shall require, and shall maintain liability insurance satisfactory to BANK. All such insurance shall name BANK and LESSEE as insured, and the policies shall provide that they may not be cancelled or altered without at least ten (10) days' prior written notice to BANK and the loss payable endorsement shall provide that all amounts payable by reason of loss or damage to the EQUIPMENT shall be payable only to BANK . LESSEE shall deliver to BANK evidence satisfactory to BANK of all such insurance. If loss or damage occurs under circumstances in which LESSEE is not in violation of the terms of any such policies, and if LESSEE has fulfilled its obligations under Paragraph 12 of this lease, and is not otherwise in default under this lease, BANK will pay to LESSEE so much of any insurance proceeds received by BANK as a result of such loss or damage as will fully reimburse LESSEE for the net expense it incurs in fulfilling its obligations under said Paragraph 12.

14. Indemnity LESSEE agrees to and does hereby indemnify BANK against, and hold BANK harmless from, any and all claims, actions, suits, proceedings, costs, expenses, damages and liabilities, including attorneys' fees, arising out of, connected with, or resulting from the EQUIPMENT, including, without limitation, the manufacture, selection, delivery, possession, use, operation or return thereof.

15. Taxes LESSEE shall keep the EQUIPMENT free and clear of all levies, liens and encumbrances and shall pay all license fees, registration fees, assessments, charges and taxes (Municipal, State and Federal) which may now or hereafter be imposed upon the ownership, leasing, renting, sale, possession or use of the EQUIPMENT, excluding, however, any taxes on or measured by BANK's income.

16. LESSEE's Failure to Pay Taxes, Insurance, etc. Should LESSEE fail to make any payment or do any act as herein provided, then BANK shall have the right, but not the obligation, without notice to or demand upon LESSEE, and without releasing LESSEE from any obligation hereunder, to make or do the same, and to pay, purchase, contest or compromise any encumbrance, charge or lien which in the judgment of BANK appears to affect the EQUIPMENT, and in exercising any such rights, incur any liability and extend whatever amounts in its absolute discretion it may deem necessary therefor.

All sums so incurred or expended by BANK shall be without demand immediately due and payable by LESSEE and shall bear interest at the rate of ten percent (10 %) per annum.

17. Location of Equipment LESSEE will not, without the prior written consent of BANK, permit the EQUIPMENT to be removed from .....

18. Equipment is Personal Property The EQUIPMENT is, and shall at all times be and remain, personal property, notwithstanding the fact that the EQUIPMENT or any part thereof may now be, or hereafter become, in any manner, affixed or attached to, or imbedded in, or permanently resting upon, real property or a structure thereon or attached in any manner to what is permanent as by means of cement, plaster, nails, bolts, screws or otherwise.

19. Designation of Ownership If at any time during the term hereof the BANK supplies LESSEE with labels, plates or other markings stating that the EQUIPMENT is owned by BANK, LESSEE shall affix and keep the same upon a prominent place on the EQUIPMENT.

20. Use LESSEE shall use the EQUIPMENT in a careful and proper manner and shall comply with and conform to all Federal, State, Municipal and other laws, ordinances and regulations in any way relating to the possession, use or maintenance of the EQUIPMENT.

21. Surrender of Equipment Upon the expiration or earlier termination of this lease, with respect to any item of EQUIPMENT, LESSEE shall, unless LESSEE has paid BANK in cash the "Stipulated Loss Value" of such items of EQUIPMENT pursuant to Paragraph 12 hereof, return the same to BANK in good repair, condition and working order, ordinary wear and tear resulting from proper use thereof alone excepted, in the following manner as may be specified by BANK:

(a) By delivering such item of EQUIPMENT at LESSEE's cost and expense to such place as BANK shall specify within the County in which the same was delivered to LESSEE or to which the same was moved with the written consent of BANK; or

(b) By loading such item of EQUIPMENT at LESSEE's cost and expense, on board such carrier as BANK shall specify, and shipping the same, freight collect, to the destination designated by BANK.

22. Assignment Without the prior written consent of BANK, LESSEE shall not (a) assign, transfer, pledge or hypothecate this lease, the EQUIPMENT or any part thereof, or any interest therein, (b) sublet or lend the EQUIPMENT or any part thereof, or (c) permit the EQUIPMENT or any part thereof to be used by anyone other than LESSEE or LESSEE's employes. BANK may assign its interest, or a part thereof, in this lease.

23. Default The occurrence of any of the following events shall, at the option of BANK, terminate this lease and LESSEE's right to possession of the EQUIPMENT:

(a) The nonpayment by LESSEE for a period of ten days of any sum required hereunder to be paid by LESSEE.

(b) The default by LESSEE under any other term, covenant, or condition of this lease which is not cured within ten days after notice thereof from BANK.

(c) Any affirmative act of insolvency by LESSEE, or the filing by LESSEE of any petition or action under any bankruptcy, reorganization, insolvency or moratorium law, or any other law or laws for the relief of, or relating to, debtors.

(d) The filing of any involuntary petition under any bankruptcy statute against LESSEE, or the appointment of any receiver or trustee to take possession of the properties of LESSEE, unless such petition or appointment is set aside or withdrawn or ceases to be in effect within sixty (60) days from the date of said filing or appointment.

(e) The subjection of any of LESSEE's property to any levy, seizure, assignment, application or sale for or by any creditor or governmental agency.

Upon the happening of any of the above events, BANK may without notice to or demand upon LESSEE:

(a) Take possession of the EQUIPMENT and lease the same or any portion thereof, for such period, rental, and to such persons as BANK shall elect and apply the proceeds of any such renting, after deducting all costs and expenses incurred in connection with the recovery, repair, storage and renting of the EQUIPMENT, in payment of the rent and other obligations due from LESSEE to BANK hereunder, LESSEE remaining responsible for any deficiency.

(b) Take possession of the EQUIPMENT and sell the same or any portion thereof at public or private sale and without demand or notice of intention to sell, and apply the proceeds of any such sale, after deducting all costs and expenses incurred in connection with the recovery, repair, storage, and sale of the EQUIPMENT and any rentals and other obligations of LESSEE then due hereunder, against the "Stipulated Loss Value" of the EQUIPMENT sold. If the proceeds, after the permitted deduction, are less than the "Stipulated Loss Value", LESSEE shall immediately pay BANK the difference.

24. Notices Any communications between BANK and LESSEE, payments, and notices provided herein to be given or made, may be given or made by mailing the same to BANK at ..... , and to LESSEE at ..... or to such other addresses as either party may in writing hereinafter indicate.

25. Effect of Waiver No delay or omission to exercise any right, power or remedy accruing to BANK upon any breach or default of LESSEE under this lease shall impair any such right, power, or remedy of BANK nor shall it be construed to be a waiver of any such breach of default, or an acquiescence therein, or of or in any similar breach or default thereafter occurring; nor shall any waiver of any single breach or default be deemed a waiver of any other breach or default theretofore or thereafter occurring. Any waiver, permit, consent or approval of any kind or character on the part of BANK of any breach of default under this lease, or any waiver on the part of BANK of any provision or condition of this lease, must be in writing and shall be effective only to the extent in such writing specifically set forth. All remedies, either under this lease or by law, or otherwise afforded to BANK, shall be cumulative and not alternate.

26. Attorneys' Fees In the event of any action at law or suit in equity in relation to this lease, LESSEE, in addition to all other sums which LESSEE may be called upon to pay, will pay to BANK a reasonable sum for its attorneys' fees.

27. Applicable Law This lease shall be governed by, and construed under the laws of the State of California.

28. Suspension of Obligations of Bank The obligations of BANK hereunder shall be suspended to the extent that it is hindered or prevented from complying therewith because of labor disturbances, including strikes and lockouts, acts of God, fires, storms, accidents, governmental regulations or interference or any cause whatsoever beyond the control of BANK.

IN WITNESS WHEREOF, the parties hereto have executed this lease as of this ..... day of ..... , 19 ....

.....	BANK OF AMERICA NATIONAL TRUST AND SAVINGS ASSOCIATION,
LESSEE	
By	By .....
By	By .....

ANHANG X

SCHEDULE A

A. EQUIPMENT LEASED:

Item - Number	Description

B. TERM: The term of this lease shall commence on the date that the EQUIPMENT is delivered to the LESSEE, and, unless sooner terminated as set forth in the lease shall expire on ..... . LESSEE hereby approves of the term relating to delivery of the EQUIPMENT set forth in the purchase order therefor dated ..... .

C. RENT: As rent the EQUIPMENT, LESSEE shall pay BANK, at its ..... Branch, the sum of ..... DOLLARS ($ .....) payable in ..... successive instalments of $ ..... each, beginning ..... .

D. SECURITY DEPOSIT: BANK hereby acknowledges the receipt of ..... DOLLARS ($ .....) from LESSEE, as a security deposit.

E. RENEWAL OPTION: LESSEE is hereby given ..... successive options to renew the lease of which this schedule is a part, for a one (1) year period, upon the same terms and conditions of the lease, provided, however, that the rent for the EQUIPMENT during any such renewal period shall be .... DOLLARS ($ .....) payable .... Said options must be exercised by the giving of a written notice by LESSEE to BANK of LESSEE's intention to exercise the same, not less than sixty (60) days before the expiration of the term of this lease, or any renewal of the lease.

F. STIPULATED LOSS VALUE: The Stipulated Loss Value of the EQUIPMENT during the successive years of the lease term shall be as follows:

First Year	$ .....
Second Year	$ .....
Third Year	$ .....
Fourth Year	$ .....
Fifth Year	$ .....
	$ .....
	$ .....
	$ .....

G. SPECIAL CONDITIONS:

Approved and agreed to as of this ..... day of ..... , 19 .... , as a schedule to that certain lease dated as of the ..... day of ..... , 19 .... , by and between the parties hereto, and hereby made a part thereof.

.....
LESSEE

By .....

By .....

BANK OF AMERICA NATIONAL TRUST AND SAVINGS ASSOCIATION

By .....

By .....

ANHANG XI

TO: Bank of America National Trust
and Savings Association
Leasing Division
650 South Spring Street
Los Angeles 14, California

Request to Purchase

Gentlemen:

The undersigned ..... requests that you as Lessor purchase equipment of the type and quantity hereinafter described .....
.....
and agrees upon written acceptance hereof, by you as Lessor, to lease said equipment from you on the terms and conditions of a lease to be executed by and between you as Lessor and the undersigned as Lessee.

Lessee agrees to hold Lessor harmless and bear all risk of loss of any kind or character that may occur prior to date of execution of lease, or prior to receipt and acceptance by Lessee of property, which is subject of the lease, whichever event occurs last, at which time the provisions of the lease shall become applicable.

Dated: .....

ANHANG XII

PURCHASE AGREEMENT

WHEREAS, the BANK OF AMERICA NATIONAL TRUST AND SAVINGS ASSOCIATION, hereinafter called BANK has entered into or will enter into an Equipment Lease Agreement with ..... hereinafter called LESSEE whereby the Bank leases personal property to Lessee and;

WHEREAS, the Lessee has requested or will request the Bank to execute various Purchase Orders or to authorize Leases to execute Purchase Orders on its behalf whereby the Bank will become obligated to purchase certain personal property to be leased to Lessee prusuant to the terms and conditions of said Equipment Lease Agreement;

NOW THEREFORE, in consideration of the purchase of said equipment, Lessee does hereby agree that in the event that it shall fail to lease any of the equipment purchased as above set forth pursuant to said Equipment Lease Agreement Lessee shall, upon demand of Bank, purchase such equipment from Bank for the amount of the purchase price paid by Bank or for which Bank has obligated itself to pay plus interest at the rate of ..... % per annum on all amounts actually paid by Bank and any other costs, or obligations incurred by Bank in connection with the purchase of said equipment.

Dated this ..... day of ..... , 19 ..... .

ANHANG XIII

Bank of America
National Trust and Savings Association
Leasing Division
341 Montgomery
San Francisco, California

PURCHASE ORDER

Date .....

TO:

Gentlemen:

Please enter our order for the following: .....

.....

Special Conditions: This order is subject to and payment of equipment is conditional upon satisfactory installation (if applicable) and written acceptance of .....

.....

Very truly yours,

BANK OF AMERICA N.T. & S.A. - Purchaser - Lessor

By .....

ANHANG XIV

BILL OF SALE

For and in consideration of the sum of

..... DOLLARS

($ .....), receipt of which is hereby acknowledged,

.....

hereinafter called SELLER, does hereby give, grant, bargain, and sell to BANK OF AMERICA NATIONAL TRUST AND SAVINGS ASSOCIATION, hereinafter called BANK, the following described personal property:

and does hereby warrant that SELLER has good title to said property free and clear of all liens and encumbrances, and has the right to sell the same.

SELLER agrees that it will warrant and defend BANK's title to said property acquired hereby against all persons claiming title thereto through or against SELLER.

IN WITNESS WHEREOF, SELLER has executed this Bill of Sale this ..... day of ..... , 19 .... .

.....

.....

ANHANG XV

LETTER OF ACCEPTANCE AND APPROVAL

Gentlemen:

Re: Equipment Lease No. .....

Schedule No (s) .....

We received the equipment described in paragraph A of Schedule A ..... .

We hereby notify you that we have inspected and approved the equipment and find that each piece is of the size, design, capacity and manufacture selected by us. Our inspection has disclosed no defects or objections to the type or condition of the equipment.

Very truly yours,

ANHANG XVI

LEASE AMORTIZATION SCHEDULE

LEASING BRANCH	0656	EQUIPMENT LEASED	TESTING, OFFICE, & PRODUCTION
LEASE NUMBER	00001	EQUIPMENT LOCATION	1225 ELKCOR. SUNNYVALE CALIF.
LESSEE	.....	INDUSTRY CODE	
ORIGINATING BRANCH	0570	EQUIPMENT CODE	
DATE MADE	12 - 10 - 63		
SERVICE LIFE	62	BEFORE TAX CREDIT	.00
RATE OF RETURN	.00281600	AFTER TAX CREDIT	.00

PAYMENT NUMBER	DUE DATE	RENTAL AMOUNT	BOOK DEPRECIATION	BOOK INCOME	TAXES AT 56.56	NET BOOK INCOME	CASH FLOW
1	12-63	.00	41.34 -	41.34	23.38	17.96	
YEARLY TOTALS		.00	41.34 -	41.34	23.38	17.96	
INITIAL VALUES							75.14

PAYMENT NUMBER	DUE DATE	RECOVERY OF INVESTMENT	FINANCIAL INVESTMENT	BOOK VALUE	TAX DEPRECIATION	TAX BASIS
1	12-63		6,376.68	6,376.68		6,376.68
INITIAL VALUES						
1	12-63	57.18	6,319.50	6,418.02	132.85	6,243.83
YEARLY TOTALS		57.18			132.85	

PAYMENT NUMBER	DUE DATE	RENTAL AMOUNT	BOOK DEPRECIATION	BOOK INCOME	TAXES AT 56.56	NET BOOK INCOME	CASH FLOW
2	01-64	.00	40.98 -	40.98	23.18	17.80	75.14
3	02-64	129.43	88.85	40.58	22.95	17.63	131.36
4	03-64	129.43	89.58	39.85	22.54	17.31	131.36
5	04-64	129.43	90.32	39.11	22.12	16.99	131.36
6	05-64	129.43	91.06	38.37	21.70	16.67	131.36
7	06-64	129.43	91.79	37.64	21.29	16.35	131.36
8	07-64	129.43	92.55	36.88	20.86	16.02	131.36
9	08-64	129.43	93.29	36.14	20.44	15.70	131.36
10	09-64	129.43	94.05	35.38	20.01	15.37	131.36
11	10-64	129.43	94.78	34.65	19.60	15.05	131.36
12	11-64	129.43	95.54	33.89	19.17	14.72	131.34
13	12-64	129.43	96.30	33.13	18.74	14.39	112.58
YEARLY TOTALS		1,423.73	977.13	446.60	252.60	194.00	

PAYMENT NUMBER	DUE DATE	RECOVERY OF INVESTMENT	FINANCIAL INVESTMENT	BOOK VALUE	TAX DEPRECIATION	TAX BASIS
2	01-64	57.34	6,262.16	6,459.00	132.85	6,110.98
3	02-64	113.73	6,148.43	6,370.15	132.85	5,978.13
4	03-64	114.05	6,034.38	6,280.57	132.85	5,845.28
5	04-64	114.37	5,920.01	6,190.25	132.85	5,712.43
6	05-64	114.69	5,805.32	6,099.19	132.85	5,579.58
7	06-64	115.01	5,690.31	6,007.40	132.85	5,446.73
8	07-64	115.34	5,574.97	5,914.85	132.85	5,313.88
9	08-64	115.66	5,459.31	5,821.56	132.85	5,181.03
10	09-64	115.99	5,343.32	5,727.51	132.85	5,048.18
11	10-64	116.31	5,227.01	5,632.73	132.85	4,915.33
12	11-64	116.62	5,110.39	5,537.19	132.80	4,782.53
13	12-64	98.19	5,012.20	5,440.89	99.64	4,682.89
YEARLY TOTALS		1,307.30			1,560.94	

PAYMENT NUMBER	DUE DATE	RENTAL AMOUNT	BOOK DEPRECIATION	BOOK INCOME	TAXES AT 56.56	NET BOOK INCOME	CASH FLOW
14	01-65	129.43	96.95	32.48	18.37	14.11	112.58
15	02-65	129.43	97.57	31.86	18.02	13.84	112.58
16	03-65	129.43	98.21	31.22	17.66	13.56	112.58
17	04-65	129.43	98.86	30.57	17.29	13.28	112.58
18	05-65	129.43	99.50	29.93	16.93	13.00	112.58
19	06-65	129.43	100.15	29.28	16.56	12.72	112.58
20	07-65	129.43	100.79	28.64	16.20	12.44	112.58
21	08-65	129.43	101.44	27.99	15.83	12.16	112.58
22	09-65	129.43	102.10	27.33	15.46	11.87	112.58
23	10-65	129.43	102.75	26.68	15.09	11.59	112.58
24	11-65	129.43	103.39	26.04	14.73	11.31	112.55
25	12-65	129.43	104.06	25.37	14.35	11.02	98.49
YEARLY TOTALS		1,553.16	1,205.77	347.39	196.49	150.90	

PAYMENT NUMBER	DUE DATE	RECOVERY OF INVESTMENT	FINANCIAL INVESTMENT	BOOK VALUE	TAX DEPRECIATION	TAX BASIS
14	01-65	98.47	4,913.73	5,343.94	99.64	4,583.25
15	02-65	98.74	4,814.99	5,246.37	99.64	4,483.61
16	03-65	99.02	4,715.97	5,148.16	99.64	4,383.97
17	04-65	99.30	4,616.67	5,049.30	99.64	4,284.33
18	05-65	99.58	4,517.09	4,949.80	99.64	4,184.69
19	06-65	99.86	4,417.23	4,849.65	99.64	4,085.05
20	07-65	100.14	4,317.09	4,748.86	99.64	3,985.41
21	08-65	100.42	4,216.67	4,647.42	99.64	3,885.77
22	09-65	100.71	4,115.96	4,545.32	99.64	3,786.13
23	10-65	100.99	4,014.97	4,442.57	99.64	3,686.49
24	11-65	101.24	3,913.73	4,339.18	99.59	3,586.90
25	12-65	87.47	3,826.26	4,235.12	74.73	3,512.17
YEARLY TOTALS		1,185.94			1,170.72	

PAYMENT NUMBER	DUE DATE	RENTAL AMOUNT	BOOK DEPRECIATION	BOOK INCOME	TAXES AT 56.56	NET BOOK INCOME	CASH FLOW
26	01-66	129.43	104.64	24.79	14.02	10.77	98.49
27	02-66	129.43	105.19	24.24	13.71	10.53	98.49
28	03-66	129.43	105.77	23.66	13.38	10.28	98.49
29	04-66	129.43	106.34	23.09	13.06	10.03	98.49
30	05-66	129.43	106.92	22.51	12.73	9.78	98.49
31	06-66	129.43	107.49	21.94	12.41	9.53	98.49
32	07-66	129.43	108.07	21.36	12.08	9.28	98.49
33	08-66	129.43	108.64	20.79	11.76	9.03	98.49
34	09-66	129.43	109.22	20.21	11.43	8.78	98.49
35	10-66	129.43	109.79	19.64	11.11	8.53	98.49
36	11-66	129.43	110.39	19.04	10.77	8.27	98.47
37	12-66	129.43	110.97	18.46	10.44	8.02	87.92
YEARLY TOTALS		1,553.16	1,293.43	259.73	146.90	112.83	

PAYMENT NUMBER	DUE DATE	RECOVERY OF INVESTMENT	FINANCIAL INVESTMENT	BOOK VALUE	TAX DEPRECIATION	TAX BASIS
26	01-66	87.72	3,738.54	4,130.48	74.73	3,437.44
27	02-66	87.96	3,650.58	4,025.29	74.73	3,362.71
28	03-66	88.21	3,562.37	3,919.52	74.73	3,287.98
29	04-66	88.46	3,473.91	3,813.18	74.73	3,213.25
30	05-66	88.71	3,385.20	3,706.26	74.73	3,138.52
31	06-66	88.96	3,296.24	3,598.77	74.73	3,063.79
32	07-66	89.21	3,207.03	3,490.70	74.73	2,989.06
33	08-66	89.46	3,117.57	3,382.05	74.73	2,914.33
34	09-66	89.71	3,027.86	3,272.84	74.73	2,839.60
35	10-66	89.96	2,937.90	3,163.05	74.73	2,764.87
36	11-66	90.20	2,847.70	3,052.66	74.70	2,690.17
37	12-66	79.90	2,767.80	2,941.69	56.04	2,634.13
YEARLY TOTALS		1,058.46			878.04	

PAYMENT NUMBER	DUE DATE	RENTAL AMOUNT	BOOK DEPRECIATION	BOOK INCOME	TAXES AT 56.56	NET BOOK INCOME	CASH FLOW
38	01-67	129.43	111.50	17.93	10.14	7.79	87.92
39	02-67	129.43	112.00	17.43	9.86	7.57	87.92
40	03-67	129.43	112.53	16.90	9.56	7.34	87.92
41	04-67	129.43	113.04	16.39	9.27	7.12	87.92
42	05-67	129.43	113.57	15.86	8.97	6.89	87.92
43	06-67	129.43	114.10	15.33	8.67	6.66	87.92
44	07-67	129.43	114.63	14.80	8.37	6.43	87.92
45	08-67	129.43	115.16	14.27	8.07	6.20	87.92
46	09-67	129.43	115.69	13.74	7.77	5.97	87.92
47	10-67	129.43	116.22	13.21	7.47	5.74	87.92
48	11-67	129.43	116.75	12.68	7.17	5.51	87.95
49	12-67	129.43	117.28	12.15	6.87	5.28	80.00
YEARLY TOTALS		1,553.16	1,372.47	180.69	102.19	78.50	

PAYMENT NUMBER	DUE DATE	RECOVERY OF INVESTMENT	FINANCIAL INVESTMENT	BOOK VALUE	TAX DEPRECIATION	TAX BASIS
38	01-67	80.13	2,687.67	2,830.19	56.04	2,578.09
39	02-67	80.35	2,607.32	2,718.19	56.04	2,522.05
40	03-67	80.58	2,526.74	2,605.66	56.04	2,466.01
41	04-67	80.80	2,445.94	2,492.62	56.04	2,409.97
42	05-67	81.03	2,364.91	2,379.05	56.04	2,353.93
43	06-67	81.26	2,283.65	2,264.95	56.04	2,297.89
44	07-67	81.49	2,202.16	2,150.32	56.04	2,241.85
45	08-67	81.72	2,120.44	2,035.16	56.04	2,185.81
46	09-67	81.95	2,038.49	1,919.47	56.04	2,129.77
47	10-67	82.18	1,956.31	1,803.25	56.04	2,073.73
48	11-67	82.44	1,873.87	1,686.50	56.09	2,017.64
49	12-67	74.72	1,799.15	1,569.22	42.08	1,975.61
YEARLY TOTALS		968.65			658.52	

PAYMENT NUMBER	DUE DATE	RENTAL AMOUNT	BOOK DEPRECIATION	BOOK INCOME	TAXES AT 56.56	NET BOOK INCOME	CASH FLOW
50	01-68	129.43	117.76	11.67	6.60	5.07	80.00
51	02-68	129.43	118.24	11.19	6.33	4.86	80.00
52	03-68	129.43	118.75	10.68	6.04	4.64	80.00
53	04-68	129.43	119.23	10.20	5.77	4.43	80.00
54	05-68	129.43	119.72	9.71	5.49	4.22	80.00
55	06-68	129.43	120.20	9.23	5.22	4.01	80.00
56	07-68	129.43	120.71	8.72	4.93	3.79	80.00
57	08-68	129.43	121.19	8.24	4.66	3.58	80.00
58	09-68	129.43	121.70	7.73	4.37	3.36	80.00
59	10-68	129.43	122.18	7.25	4.10	3.15	80.00
60	11-68	129.43	122.69	6.74	3.81	2.93	80.02
61	12-68	129.43	123.19	6.24	3.53	2.71	74.06
YEARLY TOTALS		1,553.16	1,445.56	107.60	60.85	46.75	

PAYMENT NUMBER	DUE DATE	RECOVERY OF INVESTMENT	FINANCIAL INVESTMENT	BOOK VALUE	TAX DEPRECIATION	TAX BASIS
50	01-68	74.93	1,724.22	1,451.46	42.08	1,933.58
51	02-68	75.14	1,649.08	1,333.22	42.08	1,891.55
52	03-68	75.36	1,573.72	1,214.47	42.08	1,849.52
53	04-68	75.57	1,498.15	1,095.24	42.08	1,807.49
54	05-68	75.78	1,422.37	975.52	42.08	1,765.46
55	06-68	75.99	1,346.38	855.32	42.08	1,723.43
56	07-68	76.21	1,270.17	734.61	42.08	1,681.40
57	08-68	76.42	1,193.75	613.42	42.08	1,639.37
58	09-68	76.64	1,117.11	491.72	42.08	1,597.34
59	10-68	76.85	1,040.26	369.54	42.08	1,555.31
60	11-68	77.09	963.17	246.85	42.07	1,513.24
61	12-68	77.35	891.82	123.66	31.53	1,481.71
YEARLY TOTALS		907.33			493.90	

PAYMENT NUMBER	DUE DATE	RENTAL AMOUNT	BOOK DEPRECIATION	BOOK INCOME	TAXES AT 56.56	NET BOOK INCOME	CASH FLOW
62	01-69	129.43	123.65	5.78	3.27	2.51	74.06
YEARLY TOTALS		129.43	123.65	5.78	3.27	2.51	

PAYMENT NUMBER	DUE DATE	RECOVERY OF INVESTMENT	FINANCIAL INVESTMENT	BOOK VALUE	TAX DEPRECIATION	TAX BASIS
62	01-69	71.55	820.27	.01	31.53	1,450.18
YEARLY TOTALS		71.55			31.53	

The bank that does a little more for you

NOW LEASE THE EQUIPMENT YOU NEED...DIRECTLY FROM UNITED CALIFORNIA BANK

UCB offers a complete commercial and industrial equipment leasing program tailored to your exact needs...at bank rates.

At United California Bank, you lease from people you know...people who know where and how to obtain the right equipment for your office, plant, warehouse or construction project. See the men at UCB first, and let them show you the more they can do for you.

Equipment Leasing Department

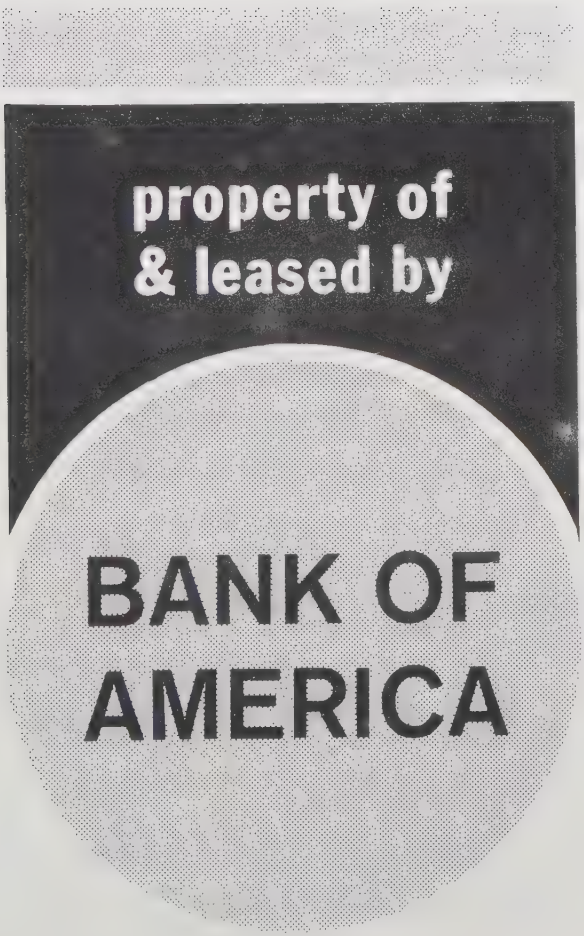
Los Angeles, 600 South Spring Street, Madison 4-0111
San Francisco, 405 Montgomery Street, Exbrook 7-2022

UNITED CALIFORNIA BANK

Offices border to border throughout California

MEMBER FEDERAL DEPOSIT INSURANCE CORPORATION

Job L-9680-Ad UCB-979-N – 210 lines B&W – (5⅝" x 7½")-
Wall Street Journal – 1964
ERWIN WASEY, RUTHRAUFF & RYAN, INC.
LOS ANGELES, CALIFORNIA


property of
& leased by
BANK OF
AMERICA

ANHANG XIX

Fragenkatalog der Bankenumfrage

1.) Name der Bank .....

2.) Was ist die grundsätzliche Einstellung Ihrer Bank zum Leasing? .....
.....

3.) Wie könnte sich Ihre Einstellung zum Leasing in der Zukunft ändern? .....

4.) Beteiligt sich Ihre Bank am Leasinggeschäft?
   a) in keiner Form .....
   b) nur durch Beteiligung an einer Leasinggesellschaft .....
      welcher? .....
      Anteil am Stammkapital in % .....
   c) durch Beteiligung und Refinanzierungshilfe .....
   d) nur durch Refinanzierungshilfe .....

5.) In welcher Form werden die Kredite gegeben? (Sicherheiten) .....

6.) Welches Volumen nehmen die an Leasinggesellschaften gegebenen Kredite ein? (In Mio DM)

unter 0,1	bis 0,5	bis 1	bis 5	bis 10	mehr als 10

7.) Halten Sie das Leasing für ein mögliches, von einer Bank direkt betriebenes Bankgeschäft? .....

8.) Welche Hauptschwierigkeiten stellen sich dem Leasinggeschäft in Deutschland entgegen? .....

9.) Wie ordnet sich nach Ihrer Meinung das Leasinggeschäft in das Finanzierungsinstrumentarium eines Unternehmens ein? .....

10.) Welche Zukunft räumen Sie dem Leasinggeschäft in Deutschland ein? .....

Rücklauf

	Verschickt		Rücklauf		Stellungnahme		Nicht-Stellungnahme		Nicht-beantwortet	
	Anzahl	%	Anzahl	%	Anzahl	%	Anzahl	%	Anzahl	%
Gruppe 1 (Kreditbanken)	34	100	25	74	22	65	3	9	9	26
a) Großbanken	6 [1]	100	6	100	4	-	2	-	-	-
b) Staats-, Regional- u. Lokalbanken	17	100	13	77	12	71	1	6	4	23
c) Privatbankiers	11	100	6	55	6	55	-	-	5	45
Gruppe 2 (Institute des Sparkassenwesens)	16	100	15	94	14	88	1	6	1	6
Gruppe 3 (Institute des Genossenschaftswesens)	7	100	4	57	4	57	-	-	3	43
Total	57	100	44	78	40	71	4	7	13	22

1) Die Großbanken wurden mehrfach angeschrieben.

Antworten[1] zu F r a g e 2 :

Wie ist die grundsätzliche Einstellung Ihrer Bank zum Leasing?

Wir verfolgen aufmerksam die Entwicklung, haben aber vorerst nicht die Absicht, tätig zu werden.

Leasing ist ein nicht risikoloses Geschäft, das an den finanziellen Rückhalt und an Fachpersonal nicht unbeträchtliche Ansprüche stellt.

Wir begrüßen diese Initiative, die auf eine Ausweitung des kurz- und mittelfristigen Industrie- und Privatkreditgeschäftes abzielt.

Wir beobachten aufmerksam alle Neuerungen auf dem Finanzierungssektor.

Positiv.

Wir sehen im Leasinggeschäft eine Möglichkeit, unseren Kunden neben den klassischen Finanzierungsmethoden eine mehr oder weniger neue Finanzierungsmethode anzubieten.

Positiv, siehe unsere Beteiligung an der .....Leasinggesellschaft. Wir sehen im Leasing eine Ergänzung unseres Angebotes an unsere Kunden.

Leasing gehört nicht direkt zum Bankgeschäft. In Deutschland wirken Banken unseres Erachtens nur als Refinanzierungsstelle für Spezialinstitute. Unsere Bank beteiligt sich nicht daran.

Positiv in den Fällen, in denen es als geeignete Finanzierungsart erscheint.

Neutral.

Für eine Geschäftsbank bietet sich die Zusammenarbeit mit einer Leasinggesellschaft an, wenn auch in sehr loser und gelegentlicher Form.

Eine Bank kommt hauptsächlich mit Leasinggeschäften durch Refinanzierung von Leasinggesellschaften oder Kreditgewährung an Mieterin Berührung, bei letzterem ist die Gefahr nicht ausgeschlossen, daß der Kreditgeber irregeführt wird. Leasing ist als zusätzliche Finanzierungsmöglichkeit zu begrüßen, seine Offenlegung in der Bilanz jedoch erwünscht.

Grundsätzlich positiv. Leasing kann bessere Alternative als Investitionsfinanzierungen zu Lasten des kurzfristigen Bereichs sein.

Indifferent.

Unsere Sparkasse stand bereits sehr frühzeitig dieser neuen Finanzierungsform positiv gegenüber.

Positiv, die Erfahrungen mit einigen bekannten Leasinggesellschaften und deren Geschäftsabwicklung waren bisher gut.

Leasing ist ein neues, modernes Finanzierungsinstrument, das in Konkurrenz zu den herkömmlichen Finanzierungsarten getreten ist.

Leasing ist eine Finanzierungsform, die in der Bundesrepublik noch an Bedeutung gewinnen wird.

Zurückhaltung, da die gemachten Erfahrungen noch nicht zu einer umfassenden Beurteilung ausreichen; Geschäfte werden abgeschlossen, soweit sie nach bankmäßigen Grundsätzen vertretbar erscheinen.

Unsere Bank hat sich bereits zu Anfang der 60er Jahre mit dem Leasinggeschäft befasst, in der Erkenntnis, daß das in Amerika praktizierte Leasing, angepasst, zu einer wertvollen Ergänzung der Investitionsfinanzierung werden kann. Keinesfalls darf Leasing als "letzte Möglichkeit" der Finanzierung werden.

Positiv, im Mobilienbereich interessant als Absatzhilfe für Produzenten, im Immobilienbereich wird Leasing in den nächsten Jahren noch wesentlich größere Bedeutung erhalten.

Keine Modeform, sondern notwendige Ergänzung der traditionellen Finanzierungsformen und eine wertvolle Erweiterung des Bankgeschäftes.

---

1) Die Antworten sind fortlaufend aufgeführt. Ihre Verteilung auf die Institutsgruppen entspricht der Struktur der Rücklaufstatistik.

Positiv, das Leasinggeschäft ist eine spezielle Finanzierungsform, in der eine Ergänzung des herkömmlichen Kreditgeschäftes zu sehen ist.

Positiv, wir halten das Leasing für eine vorteilhafte, ausbaufähige und zukunftsabende Leistung. Leasing darf aber nicht zum Finanzierungsersatz für kreditwürdige Investitionen werden.

Antworten zu F r a g e 3 :

Wie könnte sich Ihre Einstellung in der Zukunft ändern?

Wir glauben nicht, daß in den nächsten 2 - 3 Jahren eine andere (als reservierte) Auffassung in unserem Hause Platz greifen wird.

Wir glauben, daß das Volumen des finance leasing noch etwas zunehmen wird, dies hängt aber sehr von der steuerlichen Behandlung von Leasingverträgen in der Zukunft ab.

Das Volumen in der Zukunft hängt von der steuerlichen Behandlung ab.

Unsere zukünftige Einstellung zum Leasing wird im wesentlichen davon abhangen, wie sich die Geschäfte der Leasinggesellschaften entwickeln und wie die verstärkten Akquisitionsbemühungen dieser Gesellschaften bei dem dafür infrage kommenden Kundenkreis ankommen.

Durch Verbilligung.

Hängt von den Steuergesetzen ab.

Wir sind nicht grundsätzlich gegen das Leasing und wurden uns an einer uns risikolos erscheinenden Refinanzierung beteiligen.

Nicht abzusehen.

Zur Zeit keine Gründe erkennbar, die die Änderung unserer Einstellung (Zusammenarbeit mit Leasinggesellschaft d. Verf.) veranlassen könnte.

Unsere Einstellung wäre noch positiver, wenn es selbstverständlich sein würde, größere Leasingverpflichtungen zumindest in den Geschäftsberichten oder in die Erläuterungen zur Bilanz aufzunehmen.

Unsere positive Einstellung werden wir auch künftig behalten. Es sei denn, man müsste wegen zukünftiger Behandlung der Steuerfragen den Kunden von Leasing abraten.

Schaffung von Möglichkeiten, daß wir unseren privaten und öffentlichen Kreditkunden bei Bedarf die Leasingfinanzierung direkt oder über eine Beteiligungsgesellschaft anbieten können.

Ausdehnung zum Negativen unwahrscheinlich.

Nicht, da das Verfahren von der Industrie unseren Erwartungen entsprechend aufgenommen worden ist. Nicht ganz übersehbar ist jedoch zur Zeit noch die Wettbewerbslage der Leasinggesellschaften auf dem deutschen Markt, durch welche die Einstellung zum Leasinggeschäft beeinflusst werden kann.

Wir erwarten Ausdehnung des Immobilienleasing.

Durch Gesetzgebung könnte das Leasinggeschäft beeinträchtigt werden. Nach einer neueren Stellungnahme des Bundesfinanzministeriums wird jedoch das Leasinggeschäft von der Steuer aus anerkannt. Dies wird auch seinen Niederschlag in der Entscheidung des Bundesfinanzhofes finden.

Antworten zu Frage 4:

Beteiligt sich Ihre Bank am Leasinggeschäft?

	Gruppe 1						Gruppe 2		Gruppe 3	
	a		b		c					
	Anzahl	%	Anzahl	%	Anzahl	%	Anzahl	%	Anzahl	%
a) nicht beteiligt	3	75	2	25	4	66,6	0	0	1	25
b) beteiligt	1	25	6	75	2	33,3	15	100	33	75
ba) durch Beteiligung an Leasinggesellschaften			1	12,5						
bb) durch Beteiligung und Refinanzierungshilfe			2	25	2	33,3	8	53	3	75
bc) nur durch Refinanzierung	1	25	3	37,5			7	47		

Antworten zu Frage 5:

In welcher Form werden die Kredite gegeben (Sicherheiten)?

Mit dem Recht auf Abtretung der Mietforderungen bzw. Übereignung des Mietobjektes. Kredite werden wie normale Kontokorrentkredite behandelt, also nur gegen die üblichen Sicherheiten und Abtretung der Mietverträge an die Bank gegeben.

Blanco.

Sicherungsübereignung der Mietobjekte.

Abtretung der Mietforderungen.

Abtretung der Ansprüche aus Kreditversicherungen.

Abtretung der Rechte aus geleisteten Anzahlungen.

Blanco - bei einwandfreier Bonität der Leasinggesellschaft.

Als Tilgungsdarlehen, abgestellt auf die Nutzungsdauer bei Abtretung der Mietansprüche.

Sicherungsübereignung.

Hermes-Bürgschaft.

Grundschulden auf den Finanzierungsobjekten bei Immobilienleasing.

Sicherungsübereignung der Mietgegenstände bei Maschinenleasing.

In Form langfristiger Darlehen, teils als Real-, teils als Personalkredite, mit Sicherheit aus dem Mietobjekt und aus Mietvertrag.

Mobilienleasing: Kongruente Refinanzierungskredite entsprechend der Laufzeit der abgeschlossenen Leasinggeschäfte gegen Zession der Mietforderungen und Forderungen aus Kreditversicherung, sowie Übereignung der Gegenstände.

Immobilienleasing: Langfristige Darlehen gegen Grundschulden, Bürgschaften und Abtretung der Rechte aus dem Mietvertrag.

Antworten zu Frage 6:

Welches Volumen nehmen die an Leasinggesellschaften gegebenen Kredite ein? (in Mio DM)

	Gruppe 1 a Anzahl	Gruppe 1 b Anzahl	Gruppe 1 c Anzahl	Gruppe 2 Anzahl	Gruppe 3 Anzahl
0	3	5	4	1	1
unter 0,1	1			1	1
bis 0,5		2			1
bis 1,0				1	
bis 5,0		2		4	
bis 10,0		2	1	3	
mehr als 10,0		1		5	
keine Antwort			1		1

Gesamtsumme der ermittelten Refinanzierung (absolut):

Gruppe 1		ca. 40 - 50 Mio DM
	a)	unter 0,1 Mio DM
	b)	ca. 31 Mio DM
	c)	bis 10 Mio DM
Gruppe 2		ca. 90 - 100 Mio DM
Gruppe 3		unter 1 Mio DM [1]
Total		130 - 150 Mio DM

Antworten zu Frage 7:

Halten Sie das Leasing für ein mögliches, von einer Bank direkt betriebenes Bankgeschäft?

Geschäftsbanken betreiben kaum direkt das Leasing. Seiner besonderen Natur wegen wird diese Sparte wohl auch künftig meist Spezialinstituten vorbehalten bleiben. Doch gibt es, wie Ihnen bekannt sein dürfte, auch in der Bundesrepublik Beteiligungen von Geldinstituten an Leasing-Firmen.

Ja, insbesondere für bewegliche Wirtschaftsgüter.

Ja, wie die Erfahrungen in den USA zeigen.

In Gegensatz zum Factoring werden die Banken ein sehr großes, eigenes Leasinggeschäft nicht betreiben können. Die Zwischenschaltung einer Leasinggesellschaft hat rechtliche und wirtschaftliche Gründe. Einmal scheint es zweckmäßig, Spezialaufgaben einem Sonderinstitut zu übertragen, zum anderen bestimmt § 12 KWG, daß die dauernden Anlagen eines Kreditinstitutes in Grundstücken (gemeint ist hier das Immobilienleasing) nach dem Buchwert berechnet, zusammen das haftende Eigenkapital nicht übersteigen dürfen. Vorherrschend wird deshalb das Beteiligungsverhältnis der Banken bei Leasinggesellschaften sein.

Nein.

Nein.

Nein.

Nein.

Nein.

Nein.

Nein.

Nein.

Nein.

Das Leasing sollte von Spezialfirmen betrieben werden.

1) Bezogen auf die Aktivität der Volksbanken müssen die Angaben bzw. der Rücklauf als unbrauchbar bezeichnet werden.

Die Besonderheiten des Leasinggeschäftes dürften es unseres Erachtens immer geraten erscheinen lassen, hierfür einen besonderen Rechtsträger zu schaffen.

Wir halten Leasing nicht für ein Geschäft, das von einer Bank direkt betrieben werden sollte. In Anbetracht der besonderen Risikolage, die Spezialkenntnisse und einen Organisationsaufbau erfordert, sollen Spezialinstitute Leasingaufgaben wahrnehmen. Beteiligungen von Banken an solchen Gesellschaften erachten wir wegen des hohen Kapitalbedarfs für notwendig.

Ja - in Ausnahmefällen. Als Geschäftsbank halten wir jedoch eine Betätigung auf diesem Gebiet über die Beteiligung an einem Spezialinstitut bzw. über dessen Refinanzierung für günstiger.

Nein, es sei denn durch eine Sonderabteilung, die einen anders gearteten Außendienst aufbauen muss, wie die Bank ihn sonst unterhält.

Grundsätzlich ja. Der Aufbau einer eigenen Leasing-Abteilung erfordert jedoch entsprechendes Fachpersonal, insbesondere einen Stab von Außenmitarbeitern. Beim gegenwärtigen Umfang des Leasinggeschäftes in der Bundesrepublik wäre eine Auslastung entsprechender Geschäftsabteilungen bei Banken nicht gewährleistet.

Ja.

Für eine Geschäftsbank mit überwiegend kurzfristigem Geschäft dürften gegebenenfalls die Formen der Beteiligung und Zusammenarbeit mit einer Leasinggesellschaft vorzuziehen sein. (Frage der Spezialisierung, Fristigkeit usw.)

Auf Grund rechtlicher, wirtschaftlicher und psychologischer Kriterien nein. Wir halten die in der Praxis vorzufindende Form der Beteiligung bzw. Tochtergesellschaften für vorteilhaft. Wegen der mit dieser Finanzierungsmöglichkeit zusammenhängenden Fragen und Probleme sind wir der Meinung, daß das Leasinggeschäft sich nicht dazu eignet, direkt von einem Kreditinstitut betrieben zu werden und es auch nicht als bankübliches Geschäft zu bezeichnen ist.

Zur Trennung des Vermietungs- vom Finanzierungsvorgang wird eine Beteiligung an Leasinggesellschaften einer direkten Durchführung des Leasing vorgezogen.

Sofern die Bank über die reine Refinanzierung hinausgehen will, erscheint der Weg der Beteiligung zweckmäßiger.

Die bisherige Praxis der Beteiligung hat sich bewährt, grundsätzlich könnte das Leasing natürlich auch, wie es in USA bei den Großbanken der Fall ist, von den Banken selbst betrieben werden.

Nein, da Ausweitung der üblichen Finanzierungsvermittlung auf eine Dienstleistung, die mit dem Eigentum von Waren bzw. Immobilien verbunden ist.

In die Struktur des Bankgeschäftes passt der unmittelbare Betrieb des Leasing nicht hinein, wenn auch rechtliche Hindernisse nicht bestehen, da, besonders beim Immobilienleasing, neben der Finanzierung noch ein Service geboten werden muss, auf den der Bankbetrieb nicht eingerichtet ist. Dazu kommt, daß die Bankbilanz überdimensionalisiert werden müsste.

Nein. Unseres Erachtens ist eine Zwischenschaltung einer speziellen Leasinggesellschaft erforderlich.

Nein, nur indirektes Bankgeschäft in Form von Beteiligungen und Refinanzierungshilfen.

Ähnlich der Entwicklung in den USA halten wir es auch in Deutschland für theoretisch möglich, daß das Leasinggeschäft von einer Bank direkt betrieben wird.

Vorerst: nein, es wird sich unseres Erachtens kaum machen lassen, daß sich z.B. eine Bank technisch versierte Berater hält, die also z.B. den Maschinenmarkt genauestens beobachten.

Antworten zu F r a g e 10 :

Welche Zukunft räumen Sie dem Leasinggeschäft in Deutschland ein?

Leasing wird als spezielles Finanzierungsinstrument eine gewisse Bedeutung behalten, glauben aber nicht an eine ähnlich rasante Entwicklung, wie in den USA.

Wird in den nächsten Jahren kontinuierlich wachsen, Volumen wird auf Jahre hinaus relativ unbedeutend sein.

Wird noch etwas zunehmen. Die Entwicklung wird von der steuerlichen Behandlung der Leasingverträge abhängen. (5 mal genannt)

Eine größere Bedeutung wird dem Leasing im kommunalen Bereich zukommen.

Leasing ist bei ungelöster, steuerlicher Behandlung zurückhaltend zu beurteilen.

Wir räumen dem Leasing in der Zukunft Chancen ein.

Die Zukunft hängt von den Kosten des Leasing ab.

Wegen Kosten, Eigentumsdenken und Steuerproblemen wird das Leasing in Deutschland bei weitem nicht die Bedeutung, wie in den USA erreichen.

Das Leasinggeschäft wird sich unseres Erachtens im Laufe der nächsten Jahre weiter ausdehnen.

Wird in den nächsten fünf Jahren begrenzten Aufschwung nehmen.

Das Leasing wird unserer Ansicht nach überproportional wachsen.

Wird sich künftig noch ausdehen, ohne jedoch andere Finanzierungsformen zu verdrängen. Von Einfluss wird die zukünftige,steuerliche Behandlung sein.

Wachsend.

Das Leasinggeschäft wird in Deutschland keine stürmische Entwicklung nehmen, sind aber überzeugt, daß es bei individueller Handhabung sich weiter ausbreiten wird.

Soweit endgültige, steuerliche Regelung heute erkennbar ist, scheint dem Geschäft auch in Zukunft keine große Bedeutung zuzukommen.

Wird auch in Zukunft eine besondere Bedeutung zukommen. Das Eigenkapital der Unternehmen ist in der Regel für Investition nicht groß genug.

Das Leasing wird im privaten und öffentlichen Sektor langsam an Bedeutung gewinnen. Ob es einmal den Anteil, wie in Amerika erreicht, muss vorerst bezweifelt werden.

Besonders im Immobilienleasing werden gute Entwicklungschancen erwartet.

Weitere, letztlich jedoch begrenzte Ausdehnung.

Es wird sicher noch expandieren.

Zunehmende Popularität erwartet. (4 mal genannt)

Wir sehen für das Leasinggeschäft in Deutschland eine ähnliche Entwicklung, wie in den Vereinigten Staaten von Amerika, soweit es den Umfang im Verhältnis zu den Gesamtinvestitionen betrifft. Dabei werden sich Branchenschwerpunkte herausbilden. Die Entwicklung des Leasinggeschäftes in Deutschland wird unter dem Einfluss der steuerlichen Behandlung stehen.

Wir nehmen an, daß das Leasing in einigen Jahren in etwa die Bedeutung, wie in den USA erreichen kann, d.h. bis etwa 3 % der ausgereichten Buchkredite, falls nicht steuerliche Vorschriften einer Ausweitung des Leasinggeschäftes entgegenwirken.

Sehr schwer zu beurteilen.

Wir räumen dem Leasing in Deutschland eine recht gute Chance ein, es muss aber noch sehr viel Werbung betrieben werden, da in der Regel das Leasinggeschäft im ganzen noch recht unbekannt ist. Das Leasinggeschäft kann aber nur dann zukunftsträchtig sein, wenn die doch noch hohen Kosten ermäßigt werden.

ANHANG XX

1.) Firma: .....

2.) Firmengründung (Jahr): .....

3.) Stammkapital a) bei Gründung: .....
b) jetzt: .....

4.) Gesellschafter: .....

5.) Wir sind spezialisiert auf Formen des Leasing:

a) Leasing von Mobilien (Equipment Leasing) .....
b) Leasing von Immobilien (einschließlich sale and lease-back) .....
c) beides .....
d) sonstiges .....

6.) Wir betreiben vorwiegend

a) financial leasing .....
b) operating leasing .....
c) beides .....

7.) Wir sind spezialisiert auf besondere Ausrüstungen oder Anlagen
(welche) .....

8.) Wir sind eine abhängige Leasing-Gesellschaft
(Herstellervermietung) .....
unabhängige Leasing-Gesellschaft .....

9.) Geschäftsvolumen [1] in Mio DM

exakt bis 1 bis 2 bis 5 bis 10 bis 20 bis 50 bis 100 bis 200 über 200

10.) Wie hoch schätzen Sie das Gesamtvolumen des Leasinggeschäftes in Deutschland .....

11.) Unsere Refinanzierung erfolgt vorwiegend

a) durch Eigenkapital .....
b) durch beteiligte Banken .....
c) vorwiegend durch Hausbank (ohne Beteiligung) .....
d) andere Geldgeber .....

---

1) Sollte es aus geschäftspolitischen Gründen nicht möglich sein, das exakte Geschäftsvolumen anzugeben, so bitten wir jedoch annäherungsweise eine Spalte zu bezeichnen.

12.) Die Besicherung der für die Refinanzierung benötigten Mittel erfolgt vorwiegend durch (Kreditwürdigkeit des Leasing-Nehmers, Bürgschaften, Cession etc.) .....

13.) Laufzeit der Verträge (in Jahren)

a) mindestens .....
b) längstens .....
c) durchschnittlich .....

14.) Die Refinanzierung ist mit der durchschnittlichen Laufzeit in der Regel

a) zeitkongruent .....
b) längerfristig .....
c) kurzfristiger .....

15.) Stellt die Refinanzierung des Leasinggeschäftes in Deutschland eine Schwierigkeit dar? .....

16.) Wie ist Ihrer Meinung nach die Einstellung der Banken zum Leasinggeschäft? .....

17.) Welche Hauptschwierigkeiten stellen sich dem Leasinggeschäft in Deutschland entgegen? .....

18.) Wie ordnet sich Ihrer Meinung nach das Leasing in das Finanzierungsinstrumentarium einer Unternehmung ein? .....

19.) Welchen Umfang wird nach Ihrer Meinung in der Zukunft das Leasinggeschäft in Deutschland erreichen? ...

20.) Dürfen wir Sie bitten, einen Satz Musterunterlagen (Informationsmaterial, Mietvertrag, Musterangebot) beizulegen.

L e b e n s l a u f

Am 21. August 1936 wurde ich in Eisenach als erstes von drei Kindern des Oberst i.G. a.D. Franz von Harling und seiner Ehefrau Sophie, geb. Barthel, geboren.

Die Grundschule absolvierte ich an der Volksschule in Bamberg und an der Conrad Celtis Schule in Wipfeld am Main. Im Frühjahr 1957 legte ich am staatlichen Nicolaus Cusanus Gymnasium in Bad Godesberg die Reifeprüfung ab.

Ich begann das Studium der Volkswirtschaft an der Rhein. Friedrich-Wilhelms Universität zu Bonn im Sommersemester 1957.

Im folgenden Semester wechselte ich zur Ludwig-Maximilians-Universität, München und legte dort im Sommer 1962 die Prüfung zum Diplom-Kaufmann ab. Das Studienjahr 1963/64 verbrachte ich mit Unterstützung eines Fulbright Stipendiums an der University of California, Los Angeles, USA, wo ich u.a. als research assistent für Professor Dr. A. Nicols tätig war.

Meine praktische Tätigkeit absolvierte ich während der Semesterferien bei mehreren deutschen Kreditinstituten. Darüber hinaus hielt ich mich in den Vereinigten Staaten zu einem 2-monatigen Informationsbesuch bei der Bank of America NT & SA, Los Angeles und San Francisco, auf.
Nach Rückkehr aus den USA nahm ich 1965 die Stelle des Tutors am Betriebswirtschaftlichen Institut der Universität München an.
Seit Juni 1967 betreue ich die Stelle eines wissenschaftlichen Assistenten am Lehrstuhl von Prof.Dr.Otto Hintner, die ich bis heute verwalte.
München, im Mai 1968

Ehrenwörtliche Erklärung

Ich erkläre hiermit ehrenwörtlich, daß ich die vorliegende Arbeit selbständig angefertigt habe; die aus fremden Quellen direkt oder indirekt übernommenen Gedanken sind als solche gekennzeichnet.

Die Arbeit wurde bisher keiner anderen Prüfungsbehörde vorgelegt.

München, im Mai 1968

Hans Burchard von Harley